

UNIVERSITE DU QUEBEC

MEMOIRE

PRESENTE A

UNIVERSITE DU QUEBEC A TROIS-RIVIERES

COMME EXIGENCE PARTIELLE

DE LA MAITRISE EN PSYCHOLOGIE

PAR

MARC MOISAN

DOMINANCE DES MEMBRES DE COUPLES SYMETRIQUES ET
COUT DANS UNE SITUATION DE COOPERATION-CONFLIT

AVRIL 1980

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

Table des matières

Chapitre premier - Position du problème	1
Comportements et personnalité	3
Coût d'interaction	19
Personnalité et jeux expérimentaux	24
Chapitre II - Méthodologie	36
Hypothèses	37
Formation des couples	38
Mesure du coût	44
Expérimentation	57
Chapitre III - Présentation des résultats	63
Coût de domination et de soumission	64
Coût de flexibilité et de symétrie	69
Chapitre IV - Résumé et conclusion	75
Résumé de la recherche	76
Conclusion	78
Appendice A - Le Terci	83
Appendice B - Scores de dominance et d'affiliation des sujets au Terci	91
Appendice C - Consignes et matrices utilisées lors des pré-expérimentations	95

Appendice D - Consigne utilisée lors de l'expérimentation	101
Appendice E - Questionnaire de l'entrevue post-expérimentation	104
Appendice F - Résultats de chacun des couples au jeu de camionnage	106
Remerciements	110
Références	111

Chapitre I
Position du problème

La présente recherche se situe dans le domaine très vaste de la psychologie sociale et traite plus spécifiquement du phénomène de l'interaction dyadique. Elle a pour but d'étudier la relation pouvant exister entre certaines caractéristiques de personnalité chez des couples symétriques et le comportement de ces couples dans une situation d'interaction.

Le champ d'une telle étude pourrait s'avérer très étendu à cause des nombreuses ramifications qu'il comporte. Aussi, parmi les alternatives possibles, la démarche adoptée se limite à examiner plus en détail l'impact du degré de dominance des membres de couples symétriques dans une situation de coopération-conflit.

Ce chapitre présente les principaux concepts pertinents à la recherche et se divise en trois parties. Le premier définit les notions de répertoire de comportements et de personnalité. Il expose aussi un modèle permettant de regrouper les différents comportements interpersonnels possibles. De là, il précise en quoi consiste la symétrie et la complémentarité par rapport à des comportements exprimés. Enfin, il approfondit les termes de domination, de soumission et de flexibilité qui constituent des éléments clés de cette étude.

Le deuxième temps porte sur une façon d'évaluer le résultat d'une interaction par l'utilisation des vocables de gains et de coûts. Quant au troisième temps, il fait le pont entre les deux premiers en traitant du lien possible, mentionné par divers auteurs, entre la personnalité des partenaires et les résultats aux jeux expérimentaux de type interactionnel.

Comportements et personnalité

Répertoire de comportements

Carson (1969) exprime l'avis que la dyade, une relation entre deux personnes, implique à la fois une interaction et ses conséquences pour les deux individus concernés. L'interaction constitue, selon lui, l'essence de toute relation interpersonnelle. Il y a interaction quand un des trois éléments suivants se retrouve: l'existence de comportements émis par deux individus l'un en présence de l'autre, la présence d'un apport l'un à l'autre, ou le fait de communiquer l'un avec l'autre. Il insiste sur le fait qu'une interaction implique tout au moins la possibilité que les actions de chaque individu affectent l'autre.

Quand deux individus se trouvent en présence l'un de l'autre, ils peuvent se comporter de plusieurs façons très différentes. Carson (1969) explique que chaque personne possède un vaste répertoire de comportements possibles et que

chacun d'eux peut se manifester dans une interaction.

Différentes méthodes permettent de décrire et d'analyser les items d'un tel répertoire. Par exemple, un observateur peut s'attarder sur chacune des actions et des paroles des individus en présence. Il peut aussi choisir de noter la démarche générale de ce qui se passe au niveau des personnes impliquées, d'une façon plus globale. Carson (1969), quant à lui, opte pour une unité d'analyse qui se veut un compromis entre ces deux façons de procéder. Il donne à cette unité le nom de "suite" ou "ensemble" de comportements. Chaque suite comprend un certain nombre de gestes moteurs et verbaux spécifiques qui présentent un certain ordre allant dans le sens d'un but prochain ou d'un état final. Quand les observations s'avèrent nombreuses, la régularité de certains éléments peut se noter selon des critères statistiques. A ce moment, l'examen de ces comportements démontre qu'ils se produisent ensemble de façon répétée et selon une certaine continuité. A partir de ce semblant d'organisation dans l'ordre des comportements observés, Carson (1969) croit que l'individu démontre une orientation plus ou moins constante, ou une certaine intention, à travers la suite de ses comportements.

De là, origine la notion de répertoire de comportements d'un individu. Ce répertoire comprend tous les ensembles

possibles de comportements qu'il peut produire et toutes les combinaisons possibles de ces ensembles. Carson (1969) ajoute que toute partie d'une interaction entre deux personnes peut se décrire en utilisant comme termes les items tirés à ce moment précis du répertoire de comportements de chacun.

Personnalité

La notion de personnalité constitue une autre des variables importantes de cette recherche. Ce terme très ancien réfère, selon Carson (1969), à la régularité ou à la consistance qui caractérise le répertoire de comportements d'un individu. Cette constance de comportements permet à la fois de reconnaître un individu en tant que personne et de rendre son comportement prédictible. Comme les gens changent tout au long de leur vie, Carson écarte comme explication possible de cette régularité de comportements l'existence possible de qualités héréditaires favorisant certains modèles de conduite. Une telle explication signifierait à tort que la personnalité est une entité permanente et statique. Selon lui, l'uniformité des demandes que l'environnement fait à un individu constitue la raison véritable de sa régularité comportementale. Carson est d'avis qu'une partie de la régularité de comportements d'un individu dépend de certaines tendances internes comme les traits, les habitudes et les besoins. Il ajoute que la situation du moment exerce aussi une influence importante sur le comportement.

De ceci, il établit un principe général qui constitue la base de sa théorie. Kurt Lewin émit ce principe pour la première fois, sous une forme semblable, en 1935. Cet énoncé veut que le comportement d'un individu, peu importe la situation, est déterminé à la fois par les caractéristiques de cette situation, telles qu'ils les perçoit et par les dispositions particulières de comportement qu'il éprouve à ce même moment. Cette idée représente la notion, acceptée par plusieurs, selon laquelle le comportement résulte de forces intra-individuelles et environnementales. La formule suivante illustre cet énoncé:

$$C = f (P, E)$$

c'est-à-dire le comportement est fonction de la personnalité et de l'environnement.

Dans plusieurs cas, une autre notion joue un rôle important. En effet, la plus importante des caractéristiques de l'environnement consiste dans les comportements d'une autre personne, qui résultent eux aussi des dispositions particulières de cette personne et de la situation, y compris le comportement de la première personne. Les caractéristiques d'une situation en tant que perçues par un individu, retiennent l'attention. Carson (1969) précise qu'une forte probabilité d'écart existe

entre la réalité extérieure et l'expérience personnelle de cette réalité, un peu comme dans les cas d'illusions visuelles. De la même façon, le comportement de chacun, déterminé en bonne partie par l'environnement, résulte de ce qu'il perçoit de cet environnement, non de ce que ce dernier est réellement.

Ainsi, dans une interaction dyadique, le comportement de deux individus dépend des dispositions particulières de chacun à ce moment et des perceptions de leur propre comportement et de celui de l'autre. Il se détermine également par leurs perceptions des autres aspects de la situation, biaisées à leur tour par leurs tendances personnelles. Terhune (1970) va dans ce sens avec sa formule:

$$C = f_1 (P) + f_2 (S) + f_3 (PxS)$$

En d'autres termes, le comportement d'un individu est à la fois fonction de sa personnalité ou de son répertoire de comportements, des caractéristiques de la situation ou de l'environnement et de l'interaction entre ces deux facteurs.

Sullivan (1953: voir Carson, 1969) est d'avis que "la notion de personnalité ne peut exister que dans le contexte de relations interpersonnelles" (p.25). Pour lui, la personnalité ne consiste qu'en des régularités organisées de compor-

tements qui s'observent dans les relations entre individus. Buckley (1968 b: voir Hould, 1979), pour sa part, croit qu'une bonne part de la structure de personnalité d'un sujet se compose de la représentation mentale des comportements, des gestes et des intentions de soi et des autres.

Modèle circumplexe

Plusieurs auteurs (Becker et al., 1962; Borgotta, 1964; Brown, 1965; Carter, 1954; Leary, 1957; Schaefer, 1959; Slater, 1962, : voir Carson, 1969) démontrent que l'analyse factorielle permet de regrouper l'ensemble des comportements interpersonnels. Cette technique ramène tous les comportements à deux facteurs bipolaires indépendants: la dominance et l'affiliation.

Ces deux facteurs se représentent sur un plan cartésien avec le point d'intersection équivalant à la neutralité sur chaque dimension, en d'autres termes, le point-milieu psychologique. En plaçant les pôles domination et soumission sur un axe vertical et les pôles hostilité et affiliation sur un axe horizontal, quatre quadrants correspondant à des formes distinctes de comportement social sont formés. Ils ont pour nom, en commençant dans la partie supérieure gauche et en suivant le sens des aiguilles d'une montre: hostilité-domination, domination-affiliation, affiliation-soumission et soumission-

hostilité.

Ce modèle comporte également d'autres propriétés intéressantes. Il permet d'indiquer à la fois l'intensité et la qualité du comportement social au moyen d'un point dans l'espace hypothétique. Le degré et la direction du mouvement, à partir du point central de chaque dimension, déterminent conjointement ces mesures. La figure 1 présente ces caractéristiques. Par exemple, pour un échantillon particulier de comportement, le point d'intersection d'une mesure de dominance et d'une autre d'affiliation détermine la qualité du comportement. Il en précise du même coup la force ou l'intensité qui est proportionnelle à la longueur du vecteur le reliant au point neutre.

Un tel modèle possède aussi la propriété de proposer un espace et un arrangement circulaires du comportement interpersonnel. Leary (1957), avec ses collègues de la Fondation Kaiser, émet le premier l'idée que le comportement interpersonnel puisse se regrouper sous une forme semblable. D'autres auteurs (Becker et Krug, 1964; Borgotta, Cottrell et Mann, 1958; Lorr, Bishop et McNair, 1965; Schaefer, 1959; Slater, 1962; Roe, 1957, : voir Carson, 1969) travaillent aussi à l'élaboration d'un tel modèle, présenté à la figure 2.

La structure de base du comportement interpersonnel

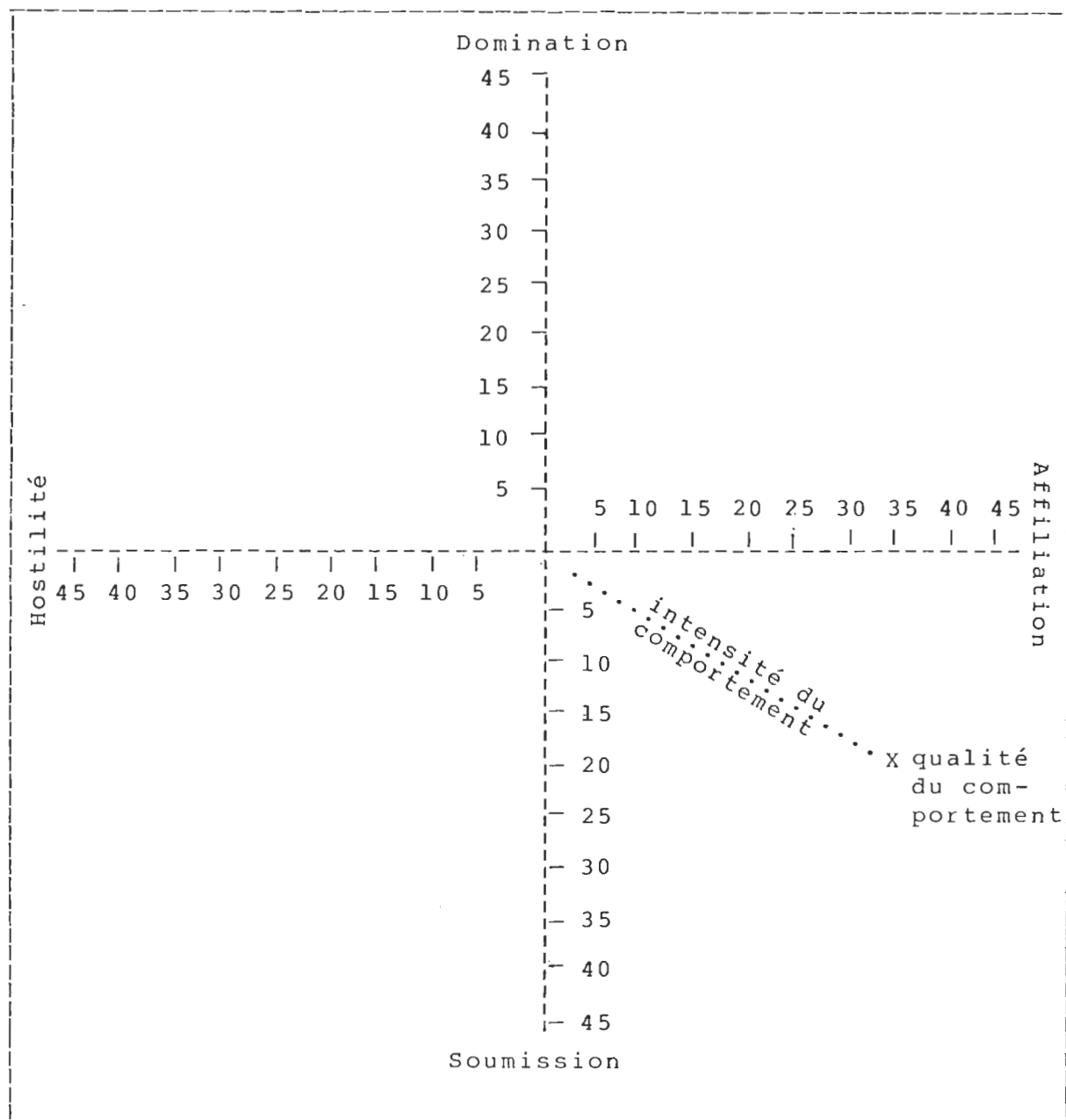


Figure 1: Plan cartésien représentant l'ensemble des comportements interpersonnels à l'aide de quatre quadrants. Le point d'intersection d'une mesure de dominance et d'une autre d'affiliation détermine la qualité du comportement. La longueur du vecteur indique l'intensité du comportement.

élaborée par Leary et ses collaborateurs est dite circumplexe et comporte 16 unités distinctes de comportement. Ces 16 catégories se regroupent par paires jumelées, réduisant le cercle à huit divisions. Chacune d'elles comporte une forme modérée et une forme extrême quant à son intensité. Les huit dernières catégories peuvent à leur tour se ramener à quatre dimensions. Deux axes permettent de les représenter tel qu'expliqué antérieurement.

Carson (1969) affirme qu'un individu qui fonctionne bien peut, selon les circonstances, et avec une intensité modérée, produire des comportements appartenant à l'une ou l'autre catégorie. Il reconnaît toutefois que la plupart des individus manifestent certains comportements sociaux plus souvent que d'autres. Le concept de personnalité se rattache à cette tendance propre à chaque individu. Carson (1969) croit aussi qu'une mésadaptation psychologique se traduit habituellement par une utilisation à outrance et inappropriée de comportements appartenant à une catégorie en particulier.

Symétrie et complémentarité

Gregory Bateson (1958: voir Watzlawick et al., 1967) traite du phénomène d'interaction et définit la psychologie sociale comme étant "l'étude des réactions des individus aux réactions des autres individus" (p. 66). Il distingue deux

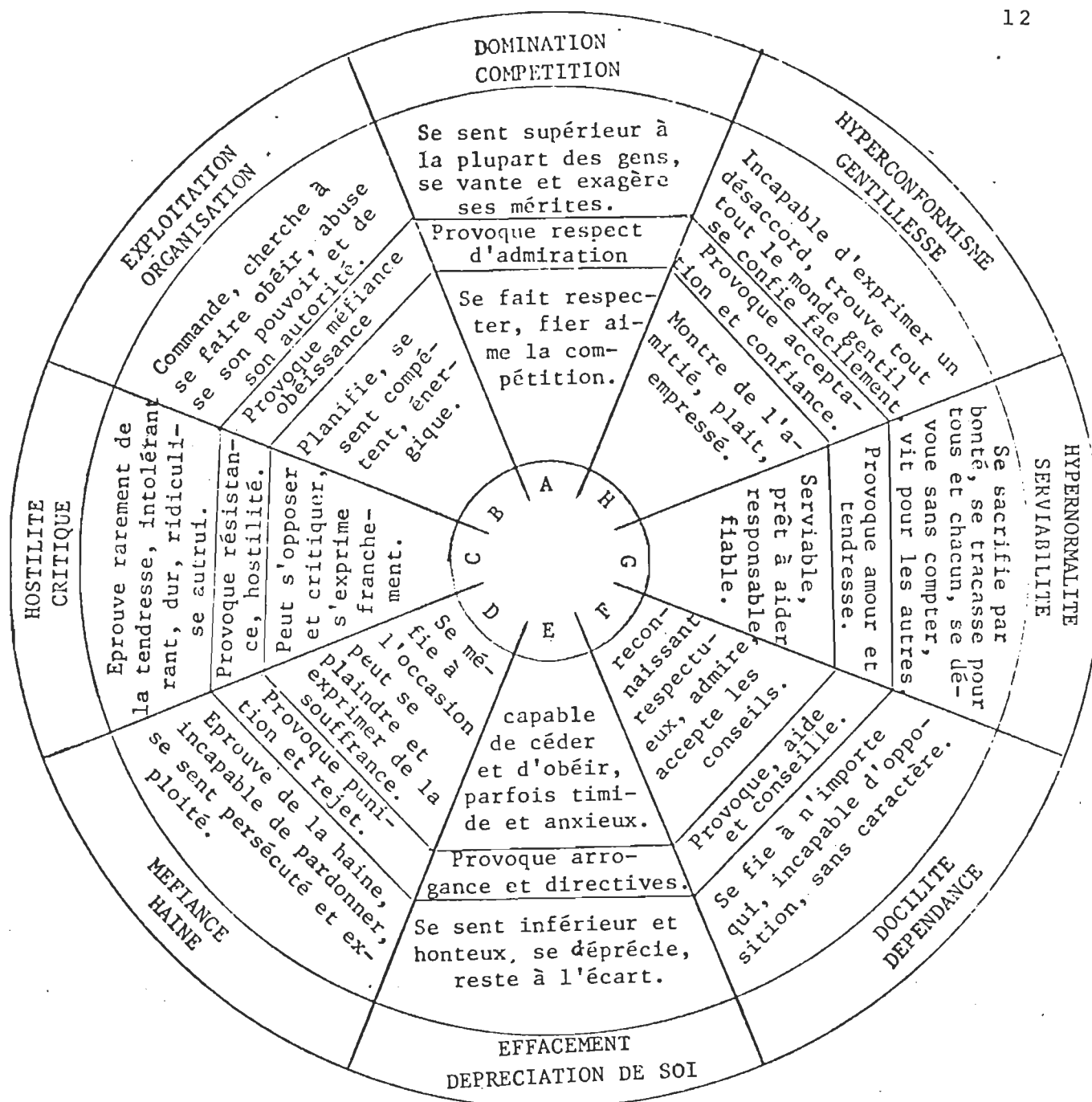


Figure 2: Cercle illustrant une classification des comportements interpersonnels en huit catégories. Chacun des octants du cercle présente un échantillonnage des comportements appartenant à chacune des catégories. La partie centrale du cercle indique l'aspect adaptif de chaque catégorie de comportements. La bande centrale indique le type de comportement que cette attitude tend à susciter chez l'autre. La partie extérieure du cercle illustre l'aspect extrême ou rigide d'un type de comportement. L'anneau périphérique du cercle est divisé en huit parties, chacune identifiant l'une des huit catégories utilisées pour le diagnostic interpersonnel. Chacun des octants est identifié par deux termes, l'un reflétant l'aspect modéré, l'autre l'aspect extrême du comportement. (Hould 1979)

grands types d'interaction, l'interaction symétrique et l'interaction complémentaire.

L'interaction symétrique est celle où les attitudes et les comportements d'un individu A amènent chez un individu B des attitudes et comportements de même nature. Elle peut aller en s'accroissant et résulter en ce qui est appelé une escalade symétrique où les individus en interaction augmentent progressivement le degré de leurs comportements. Par exemple, la domination de A entraîne la domination de B qui à son tour augmente celle de A et ainsi de suite.

L'interaction complémentaire est celle où les attitudes et les comportements d'un individu A amènent chez un individu B des attitudes et comportements opposés. Par exemple, la domination de A entraîne la soumission de B et vice-versa.

Ces deux types d'interaction représentent des relations ayant pour base la différence ou la similitude des comportements. Comme le disent Watzlawick et al. (1967):

"une interaction symétrique se caractérise par l'égalité et la minimisation de la différence des comportements, tandis qu'une interaction complémentaire se fonde sur la maximalisation de leur différence" (p.67).

Chacune des catégories de comportement du modèle

circumplexe comporte un type de comportement complémentaire qu'elle tend à provoquer. Cette idée constitue le noyau de toute la théorie de Leary. Selon lui:

"les comportements interpersonnels sont des "opérations de sécurité" utilisées par les gens pour maintenir un certain confort, une sécurité et une libération de leur anxiété dans leurs interactions avec les autres. Le but du comportement interpersonnel, dans sa fonction de maintien de sécurité, est d'amener chez l'autre personne un comportement complémentaire au comportement manifesté" (Leary, 1957: voir Carson, 1969, p. 112).

Le comportement complémentaire produit augmente la sécurité du moment chez la personne qui le provoque. Leary (1957) considère chacune des huit catégories de comportements interpersonnels comme un ensemble distinct d'opérations apprises dans le but d'amener un comportement désiré chez les autres. La complémentarité se produit sur la base de la réciprocité sur l'axe domination-soumission. En d'autres termes, la domination tend à amener de la soumission et vice-versa. Elle se produit sur la base de la correspondance sur l'axe hostilité-affiliation, c'est-à-dire l'hostilité amène l'hostilité et l'affiliation amène l'affiliation. Hould (1979) obtient des résultats différents dans une étude traitant de la perception des rôles et des relations interpersonnelles à l'intérieur de dyades. Il constate l'existence de complémentarité chez les

répertoires de comportements des partenaires des couples étudiés. Cette complémentarité concerne chacun des axes de dominance et d'affiliation. En d'autres termes, les membres de couples qui se présentent comme dominants dans leurs relations interpersonnelles évaluent leur partenaire comme soumis et vice-versa. Dans la même veine, les membres de couples s'évaluant comme hostiles au plan interpersonnel voient leur conjoint comme amical et vice-versa.

Hould (1979) ajoute que:

"cette complémentarité de la domination et de l'effacement ainsi que de la tendresse et de l'hostilité résulte davantage de l'impact des attitudes réciproques des protagonistes que de l'attraction mutuelle qu'ils ont pu éprouver l'un pour l'autre (...). Dans ce contexte, complémentarité ne signifie pas compatibilité" (pp. 210-211).

Domination, soumission et flexibilité

La présente recherche concerne les composantes de l'axe vertical, soit la domination et la soumission. Leary (1957) présente les caractéristiques des types de personnalité reliés à ces composantes.

Il identifie des points précis pour définir la personnalité dominante¹. Selon lui, elle se manifeste dans sa

¹Traduction de "autocratic personality"

forme modérée, par des attitudes de savoir, de compétence, de force et d'autorité. Elle démontre aussi de l'énergie et fait preuve de leadership, d'ambition et d'organisation. L'expression de ces traits entraîne habituellement chez les autres l'approbation, l'admiration, la soumission. Dans sa forme extrême, elle se caractérise par des comportements autocratiques, tyranniques. Ce type de personnalité essaie de combattre l'anxiété par la valorisation de soi.

Quant à la personnalité soumise¹, Leary (1957) la caractérise, dans sa forme modérée, par des attitudes de soumission et d'effacement de soi, se traduisant par de la modestie et de la réserve. Ces dernières produisent chez les autres des attitudes de puissance et de supériorité. Dans sa forme rigide, ce type de personnalité fait voir de l'effacement, de la honte et de la dépréciation de soi. L'objectif visé par la manifestation de ces traits consiste à lutter contre l'anxiété, à se faire aimer et à se protéger dans ses relations avec les autres, en se dépréciant.

De ceci, se dégage un troisième type de personnalité qui se caractérise par la flexibilité. Ce type, de nature très souple, reproduit tantôt des comportements de domination, tantôt des comportements de soumission, selon la situation.

¹Traduction de "masochistic personality"

Il n'appartient donc en propre ni à l'un ni à l'autre des pôles décrits précédemment.

En terme de comportements, les caractéristiques propres à chacun de ces types de personnalité sont susceptibles de se manifester dans une situation d'interaction. Dans un premier temps, le type de couple symétrique dominant, c'est-à-dire celui formé de deux individus se percevant chacun de son côté comme dominant, devrait, de par sa nature, montrer des signes d'opposition, de compétition. Chacun des individus devrait considérer l'autre comme un rival qui entrave la poursuite de son objectif personnel. Un affrontement progressif des forces en présence serait à prévoir. De telles personnalités se sentent davantage à l'aise en présence de gens qui leur sont soumis, qui les respectent. Comme le dit Leary (1957), "l'interaction d'un individu dominateur avec un autre qui utilise les mêmes comportements interpersonnels peut engendrer un combat pour le pouvoir" (p. 325). Une telle relation devrait s'avérer plutôt pénible pour les personnes impliquées.

Le deuxième temps concerne le type de couple symétrique soumis, c'est-à-dire celui formé de deux individus se percevant, chacun de son côté, comme soumis. Dans une situation d'interaction, un tel couple pourrait vivre lui aussi des moments difficiles. Chacun des individus impliqués ne

retrouverait pas chez l'autre cette tendance à la domination, cette supériorité dont il a besoin pour se sentir à l'aise. Les besoins de chacun étant les mêmes, une insatisfaction grandissante risque d'entraîner de la frustration de part et d'autre. Leary (1957) s'exprime en ce sens quand il dit:

"Si deux individus avec des façades de soumission maintiennent une relation durable, on trouvera généralement qu'une réciprocité de thèmes sous-jacents (souvent de nature compétitive ou dépréciative) maintient l'interaction" (p. 285).

Le dernier type porte sur le type de couple symétrique flexible, soit celui formé de deux individus se percevant, chacun de son côté, comme pouvant adapter son mode de comportement selon la situation. Ces personnes se situent à l'intersection des axes de dominance et d'affiliation. Elles ne présentent donc aucune tendance marquée ni pour la domination ou la soumission, ni pour l'hostilité ou l'affiliation. La force d'un tel type de couple réside dans sa plus grande capacité d'ajustement face à des partenaires de tendances diverses. Il peut tirer profit d'échanges se produisant avec des individus de caractéristiques variées comme les dominants, les soumis ou d'autres. Il devrait donc savoir trouver le moyen d'établir une interaction satisfaisante pour chacun, en comparaison des deux autres types de couples étudiés.

La notion de flexibilité amène celle de rigidité. Cette dernière se traduit, chez le couple, par un immobilisme qui emprisonne les deux partenaires. Ce durcissement peut dépendre tout autant d'une trop grande complémentarité que d'une symétrie extrême chez les individus en interaction. Il résulte en une source de dysfonctionnement de la dyade. A cet effet, Watzlawick et al., (1967: voir Hould, 1979) mentionnent que:

"Le couple fonctionnel se caractériserait par la liberté pour les partenaires d'adopter, selon leur besoins et selon les circonstances, des comportements tantôt complémentaires, tantôt symétriques" (p. 211).

En résumé, des trois types de couples concernés par cette recherche, les couples flexibles devraient présenter la meilleure entente dans une situation de coopération-conflit. Pour leur part, les couples symétriques dominants et symétriques soumis, à intensité égale de domination et de soumission, risquent, en raison de leur plus grande rigidité, de montrer un désaccord supérieur et à peu près semblable dans une telle situation.

Coût d'interaction

La présente étude porte également sur la notion de coût d'interaction. A cet égard, voici l'interprétation qu'en

font certains auteurs. Pour sa part, Carson (1969) affirme que, tout comme l'interaction elle-même, ses conséquences peuvent s'analyser et se mesurer de plusieurs façons. Il trouve satisfaisant de faire une distinction entre ce qu'il appelle les composantes positives ou gains d'une interaction et les composantes négatives ou coûts. Ces gains et ces coûts vécus par chacun des membres d'une interaction peuvent comporter divers éléments.

Par la notion de gains, Thibaut et Kelley (1959): "réfèrent aux plaisirs, aux satisfactions et aux gratifications qu'une personne éprouve. Les différents moyens qui permettent de réduire une tension ou de combler un besoin constituent un gain" (p. 12). Ils sont d'avis que l'importance du gain se mesure et se reporte sur une échelle psychologique simple.

Quant au concept de coûts:

"ils réfèrent à tout facteur qui agit de façon à réduire ou à empêcher la performance d'une séquence de comportement. Et plus le facteur d'empêchement est élevé, plus le coût l'est aussi. Le coût est élevé quand un effort physique ou mental important est requis, quand de l'embarras ou de l'anxiété accompagne l'action, ou quand il y a des forces opposées ou des réponses contradictoires en présence" (p. 12-13).

Thibaut et Kelley (1959) croient que les coûts ori-

ginent de ces différents facteurs et peuvent eux aussi se quantifier. Ils ajoutent que des coûts de nature variée peuvent s'additionner quant à l'effet qu'ils produisent. Ils terminent en précisant que la valeur des gains obtenus et des coûts encourus dépend des comportements manifestés par chacun des individus en interaction.

Les différents facteurs déterminant l'intensité des gains et des coûts se classent en deux catégories. Thibaut et Kelley (1959) les nomment "déterminants exogènes" et "déterminants endogènes".

Les déterminants exogènes consistent aux facteurs plus ou moins externes à l'interaction. Ceux-ci peuvent être des caractéristiques individuelles telles que les valeurs, les besoins, les habiletés, les intérêts et les prédispositions à l'anxiété de chacun des membres en interaction.

Thibaut et Kelley (1959) précisent que l'importance du gain obtenu par les deux membres de l'interaction dépend de ces éléments individuels mais aussi du comportement de chacun en réponse à ces éléments chez l'autre. Ils croient que les gains de chacun proviennent directement de son propre comportement et/ou du comportement de l'autre.

Les déterminants endogènes, eux, comprennent les facteurs intrinsèques à l'interaction elle-même. Par exemple,

les valeurs spécifiques rattachées à un comportement précis d'un individu A dépend du comportement précis d'un individu B manifesté au même moment dans l'interaction. De là, apparaît la notion d'incompatibilité qui se définit par l'interférence entre deux comportements de l'individu A, causée par un comportement particulier de l'individu B. Cette incompatibilité, quand elle se produit, a pour effet d'augmenter les coûts d'un ou des deux individus en interaction, en entraînant une détérioration dans la qualité des comportements manifestés. La répétition trop grande de mêmes comportements constitue un autre facteur susceptible d'entraîner des coûts plus élevés lors d'une interaction.

Carson (1969), reprenant à peu de chose près l'approche de Thibaut et Kelley (1959), souligne la grande ressemblance de leur théorie avec celle de Sullivan (1953) qui utilise les concepts de "satisfaction" et de "sécurité" pour évaluer une interaction. Pour lui, une augmentation de la satisfaction des besoins ou de la sécurité d'un individu signifie des gains. Par contre, une non-satisfaction des besoins ou une diminution de la sécurité personnelle d'un individu résulte en des coûts. Carson (1969) exprime aussi l'avis que:

"parce que plusieurs, et de façon typique, les plus importants des résultats vécus dans les interactions dyadiques sont endogènes,

les gains et les coûts vécus par chaque membre seront partiellement déterminés par les comportements de l'autre membre" (p. 126).

Carson (1969) utilise aussi le terme de "résultat hédonique" pour décrire ce qu'un individu retire d'une interaction avec un autre individu. Ce terme représente en quelque sorte le profit net retiré par chacun des membres d'une interaction, soit les gains moins les coûts impliqués dans cette interaction. Homans (1974) parle aussi de "profits" ou de "gains nets" pour signifier le surplus des gains sur les coûts qu'un individu retire à la suite d'un comportement. A cet effet, il formule même une proposition: "plus le profit qu'une personne reçoit comme résultat de son action est élevé, plus il est probable qu'elle accomplisse cette action" (p. 31). Il apporte une nuance à cette proposition en mentionnant que la probabilité qu'une action soit posée dépend seulement de sa valeur relative, c'est-à-dire de l'excédent des gains sur les coûts et non pas de la valeur absolue des gains ou des coûts. Cet énoncé n'est cependant plus vrai quand la valeur absolue s'avère trop grande. L'anxiété devient alors trop forte, empêchant la réalisation de l'action. Hould (1979) mentionne que:

"toute relation de couple implique l'existence de contraintes. Il y a contrainte entre un répertoire de comportements A et un répertoire de comportements B lorsque l'adoption du répertoire de comportements A par

un personnage entraîne l'adoption probable du répertoire de comportements B par son partenaire. Selon le niveau de probabilité qui relie les répertoires de comportements de chacun des deux partenaires, il s'agit pour le couple, d'une tendance ou d'un automatisme. L'absence d'automatisme constitue le signe d'une bonne relation" (p. 213).

Homans (1958: voir Hould, 1979) affirme que les contraintes ressenties par une personne dans une interaction peuvent être vécues subjectivement comme le prix à payer pour maintenir la relation. Les contraintes relatives à la manifestation de dominance et d'affiliation permettent de déterminer le coût global établi par le sujet face à une relation qu'il perçoit. Ce coût dépend d'un déséquilibre des rôles du couple quant à la dominance ou à l'affiliation, en faveur de la symétrie ou de la complémentarité. La figure 3 illustre cette définition du coût.

La présente étude a pour objet le coût de l'interaction entre des membres de couples symétriques quant à la dominance. Les pages suivantes introduisent les concepts qui situent la notion de coût dans un contexte expérimental.

Personnalité et jeux expérimentaux

Eric Berne (1964), le père de l'analyse transactionnelle, établit comme fondement de son approche des observations

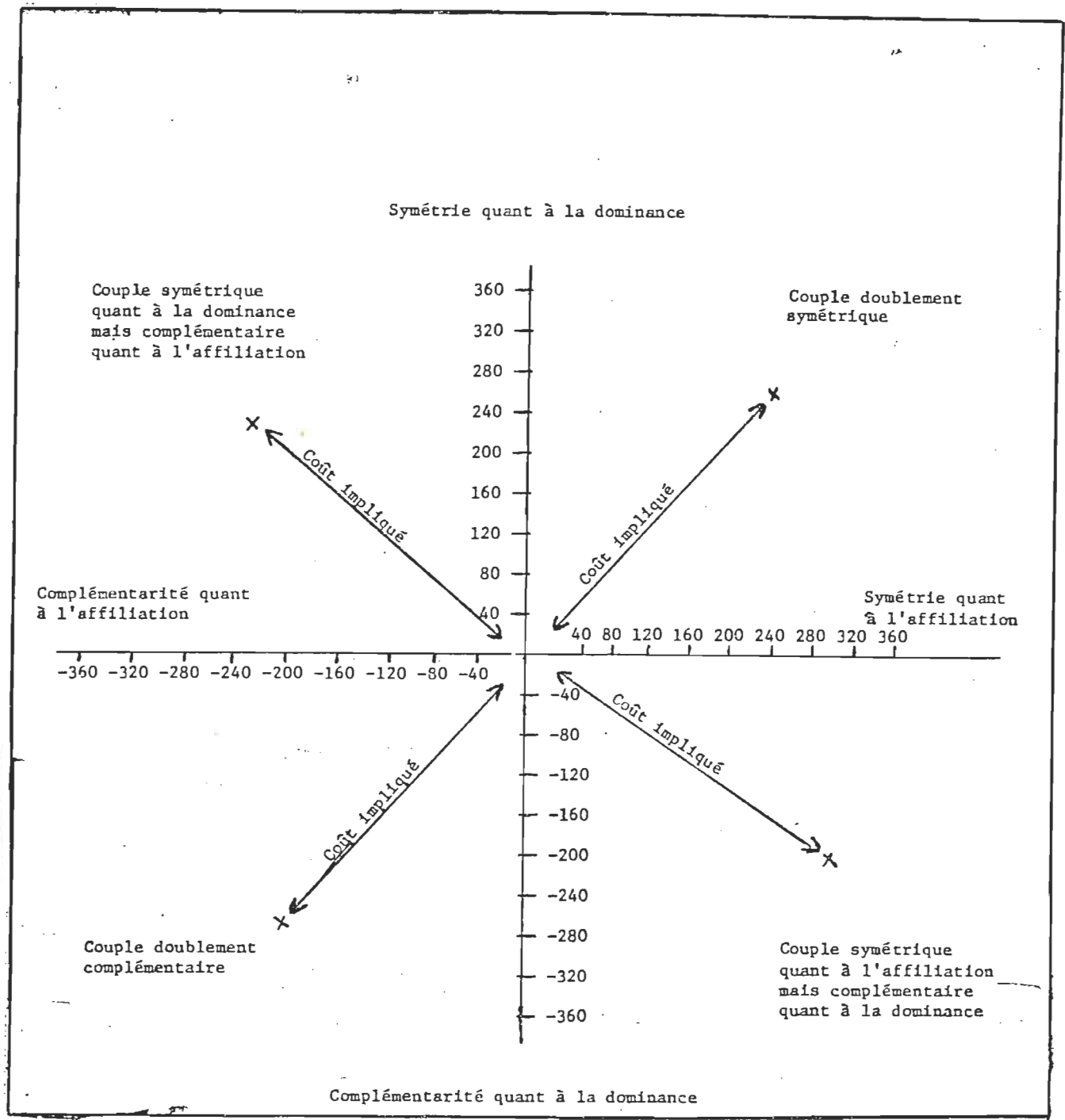


Figure 3: Plan cartésien pour représenter la qualité de vie d'un couple en ce qui concerne la symétrie et la complémentarité de leurs comportements d'affiliation et de dominance. Le déséquilibre entre la complémentarité et la symétrie des comportements que présentent les membres d'une dyade est conçu comme une contrainte ou un coût impliqué par une situation interpersonnelle. (Hould 1979)

démontrant que les gens se manipulent souvent les uns les autres en vue d'atteindre leurs buts personnels dans le contexte des interactions sociales. Il donne le nom de "jeux" à ces comportements visant à retirer des gains.

D'autre part, une autre sorte de jeux, plus techniques, et concernant des types spécifiques d'interactions, fortement structurées, ont pour nom jeux expérimentaux. Depuis les 15 dernières années, les psychologues sociaux ont utilisé des types variés de jeux expérimentaux à des fins de recherche. Le recours à une telle méthode a pour but d'étudier de quelle façon les gens tentent de s'influencer les uns les autres et comment ils répondent à cette forme de manipulation. Le terme jeu peut se définir: "(...)comme une situation dans laquelle les résultats de deux personnes ou plus en interaction sont conjoints et où les personnes ne sont pas certaines des résultats qui se produiront" (Tedeschi et al., 1973, p. 2). Par "résultats conjoints", l'auteur précise qu'il s'agit de ceux où les comportements des individus en interaction sont reliés aux gains ou aux coûts que chacun y retire.

Tedeschi et al. (1973) ajoutent que Rapoport (1960) et Vinacke (1969) précisent davantage le concept de jeu en le définissant comme une épreuve se déroulant sous des règles établies. Celles-ci permettent de réduire le choix des réponses

disponibles aux joueurs et de là, le nombre de résultats possibles.

Dans leur démarche, il reprennent les concepts d'interaction, de gains et de coûts. Ils insistent sur le fait que les individus ne peuvent évaluer de façon exacte les gains et les coûts probables dans des interactions parce que ces résultats dépendent autant des comportements des autres que de leur propre comportement.

Ils mentionnent qu'une matrice d'interaction peut reproduire tous les comportements possibles de chacun des membres de même que les résultats associés à toutes les possibilités de pairage des comportements de chacun. Ce genre de matrice, présentée à la figure 4, peut subir quelques modifications selon les buts recherchés. Elle constitue la base de plusieurs études en psychologie sociale concernant plus précisément l'interaction dyadique.

Plusieurs facteurs risquent d'intervenir sur les résultats quand deux individus sont mis en interaction dans le cadre d'un jeu expérimental et en particulier dans une situation de coopération-conflit. La personnalité, un terme défini antérieurement, constitue l'un deux. Terhune (1970), prenant comme point de départ la scène politique, souligne que plusieurs chercheurs intéressés aux phénomènes sociaux font preuve de

<div> A's REPERTOIRE B's REPERTOIRE </div>	MANAGERIAL	RESPONSIBLE	COOPERATIVE	DOCILE	SELF-EFFACING	REBELLIOUS	AGGRESSIVE	COMPETITIVE
MANAGERIAL	r_A, c_A r_B, c_B	ETC.	...					
RESPONSIBLE	ETC.							
COOPERATIVE	...							
DOCILE								
SELF-EFFACING								
REBELLIOUS								
AGGRESSIVE								
COMPETITIVE								

Figure 4: Matrice des interactions et résultats possibles.
(Carson, 1969)

scepticisme quant à l'influence possible de la personnalité à ce niveau. Il ajoute qu'ils n'ont pas tort:

"(...)parce que la preuve de la relation de la personnalité avec la coopération et le conflit dans des domaines sociaux importants est à peu près inexistante" (p. 193).

Même lors d'études expérimentales faites sur une échelle plus petite, les résultats s'avèrent à peu près nuls. Cependant, le nombre d'études traitant de cet aspect demeure restreint, ce qui ne facilite pas les choses. Terhune (1970) dit aussi que la notion de personnalité s'introduit difficilement dans les études expérimentales. La difficulté vient du fait que certains types particuliers de personnalité doivent être préférés et ce, après un long travail de sélection comme pour la présente recherche. Terhune (1970) insiste cependant sur la nécessité de considérer les variables de la personnalité pour mieux comprendre le phénomène de coopération-conflit.

"(...)il y a toujours une variation de comportement suffisante parmi les sujets pour supposer que les différences individuelles dans la personnalité doivent aussi exercer une influence significative" (p. 194).

Les résultats d'une interaction dépendent à la fois du comportement de chacun et de la réponse de l'autre à ce comportement. De là, Terhune (1970) insiste sur l'importance

du message communiqué dans une interaction. Selon lui, la personnalité de chacun des individus en interaction peut avoir une influence sur le message. En effet, l'intention incluse dans le message, la façon d'émettre ce message, son contenu et la façon de l'interpréter par celui qui le reçoit constituent autant de points reliés aux caractéristiques personnelles des individus en interaction. Terhune (1970) est donc d'avis: "qu'on peut s'attendre à ce que des caractéristiques de la personnalité affectent de façon significative le comportement dans la coopération et le conflit" (p. 199)

La façon et/ou le contexte dans lequel les effets de la personnalité peuvent se manifester restent à préciser. A ce sujet, Terhune (1970) cite une étude de Pilisuk et Rapoport (1964) qui démontre que l'effet de l'interaction masque l'effet des tendances individuelles sur les résultats dans un jeu de coopération-conflit. Il semble donc plus pertinent d'étudier l'effet de la personnalité dans une telle situation en s'attardant davantage à l'interaction qu'aux caractéristiques individuelles prises isolément.

Terhune (1970) cite quelques études qu'il mène en laboratoire. Dans l'une d'elle, il vérifie que dans un jeu de coopération-conflit les sujets classés comme dominants ont tendance à profiter de leurs partenaires qui s'attendent à de

la coopération. Cette expérience comporte 30 essais et le résultat du premier essai semble donner le ton aux autres qui confirment la tendance initiale. Avec les mêmes sujets, mais dans un autre jeu dit de relation internationales, il remarque que les sujets classés comme dominants sont les plus actifs dans la recherche du pouvoir et font le plus d'efforts pour manipuler les autres. Marlowe (1963: voir Terhune, 1970) étudie, au moyen d'un jeu expérimental, la relation entre différents besoins et la tendance à la coopération et au conflit. Terhune (1970) dit que Marlowe ne trouve pas de corrélation entre le besoin de dominance et la situation de coopération-conflit, mais que l'évidence indique une telle relation.

Sermat (1968: voir Terhune, 1970) utilise l'échelle de dominance du M.M.P.I.¹ et remarque que dans un jeu expérimental les individus très dominants se comportent de façon plus compétitive. Haythorn et Altman (1967: voir Terhune, 1970) trouvent que des paires isolées de sujets entrent fortement en conflit quand les deux individus obtiennent des scores élevés à la mesure du besoin de dominance. Bixenstine et O'Reilly (1966: voir Terhune, 1970) étudiant la notion d'"autoritarisme", une variable de la personnalité incluant une dimension de pouvoir, notent qu'un tel type de personnalité se montre compétitif, donc enclin au conflit. Terhune (1970) affirme que la

¹ Abréviation de "Minnesota Multiphasic Personality Inventory"

personnalité joue un rôle important dans la situation de coopération-conflit. Il ajoute cependant que c'est un domaine de recherche particulièrement difficile pour toutes sortes de raisons et que beaucoup reste à faire à ce niveau. De plus, les études actuelles dans le domaine sont relativement peu nombreuses et à la fois très diversifiées. Ceci a pour effet de limiter fortement les conclusions qui pourraient en être tirées. Malgré ce fait, Terhune (1970) formule quelques propositions dans une tentative d'identifier certaines tendances sur la base limitée des études existantes. L'une d'elles s'établit comme ceci:

"Le conflit est davantage probable quand un ou plusieurs des acteurs impliqués a des tendances de nature généralement agressive et rigide, telles que le besoin de pouvoir ou de dominance" (p. 217).

Une autre veut que les gens flexibles tels ceux qui ont l'esprit large adoptent des comportements de coopération quand cela s'avère le meilleur moyen d'obtenir des gains élevés.

Tedeschi et al. (1973) s'accordent aussi à dire que la plupart des recherches portant sur la situation de coopération-conflit mettent l'accent sur les facteurs de structure et de situation plutôt que sur l'impact des facteurs idiosyncratiques. Néanmoins, ils rapportent quelques études pouvant

apporter quelques précisions sur la question.

Ainsi, Kelley et Stahelski (1970: voir Tedeschi et al., 1973) croient que tous les individus se situent le long d'un continuum dont les points limites sont les "coopérateurs" et les "compétiteurs". Selon eux, des gens en interaction peuvent faire le choix de coopérer plus ou moins, ou de compétitionner, avec un autre individu. Ils peuvent choisir aussi de ne pas interagir du tout avec quelqu'un. Ils disent que "certains individus sont prédisposés à coopérer avec les autres et que certains sont plus aptes à compétitionner avec les autres" (p. 148). Kelley et Stahelski procèdent à une telle division sur la base de comportements observés dans une étude utilisant un jeu de coopération-conflit. Ces mêmes auteurs étudient d'autres variables dont l'autoritarisme. Ils remarquent que les individus considérés comme très autoritaires se révèlent possiblement des compétiteurs.

Tedeschi et al. (1973) citent aussi Bixenstine et O'Reilly (1966) ainsi que Deutsch (1960) et Wrightsman (1966) dont les études concluent que les individus autoritaires se montrent plus compétitifs dans les situations de coopération-conflit. Ils mentionnent enfin Lake (1967) qui, lui, travaille avec le concept de "machiavéisme", une variable de la personnalité qui comporte quelques connotations interpersonnelles dont

un désir de manipuler le comportement de l'autre, un élément de dominance. Lake remarque que les individus hautement machiavéliques adoptent une stratégie efficace dans le but de contrôler le comportement de l'autre dans une situation de coopération-conflit. Un tel comportement vise à maximiser leurs gains personnels. Uejio et Wrightsman (1967: voir Terhune, 1970) arrivent à la même conclusion.

Tedeschi et al. (1973) résument en disant que:

"il semblerait que la plupart des variables de la personnalité ont un effet sur les comportements interpersonnels quand la situation n'est pas fortement structurée et ne force pas certains patrons de comportement, quand la situation est relativement nouvelle et quand l'interaction est dans sa phase initiale" (p. 151).

Reprenant aussi un point démontré par Kelley et Stahelski (1968: voir Tedeschi et al., 1973), ils mentionnent que l'interaction entre les types de personnalité des parties interdépendantes importent autant à ce niveau que la personnalité de chacun des individus.

En terminant, voici un bref rappel de la question étudiée dans cette recherche. Le coût de la relation entre deux individus dans une situation de coopération-conflit dépend en partie du répertoire de comportements de chacun d'eux.

Ce répertoire constitue leur type de personnalité respectif. La domination, la soumission et la flexibilité constituent les types concernés par cette étude. Enfin, le coût de la relation semble proportionnel au degré de rigidité des types de personnalité impliqués dans l'interaction, peu importe la nature du type concerné.

Chapitre II

Méthodologie

Les pages suivantes présentent les hypothèses et les principales variables de cette recherche. Elles exposent aussi les motifs qui déterminent le choix et le mode d'opérationnalisation de ces variables et tracent le cheminement nécessaire à cette fin. Elles décrivent enfin les principales étapes de l'expérimentation.

Hypothèses

La première hypothèse s'établit comme ceci: le coût d'une relation entre deux personnes présentant des comportements de domination d'intensité égale est équivalent au coût d'une relation entre deux personnes présentant des comportements de soumission de même intensité.

La deuxième hypothèse comporte deux parties. Voici la première: le coût d'une relation symétrique entre deux personnes présentant des comportements de domination d'une certaine intensité est supérieur à celui d'une relation symétrique entre deux personnes présentant des comportements de domination de moindre intensité.

La deuxième partie s'énonce de la façon suivante:

le coût d'une relation symétrique entre deux personnes présentant des comportements de soumission d'une certaine intensité est supérieur à celui d'une relation symétrique entre deux personnes présentant des comportements de soumission de moindre intensité.

En raison du caractère exploratoire de cette étude, le seuil de signification est fixé à 0,10.

Formation des couples

Mesure de la dominance

La dominance constitue la première variable importante de cette recherche. Le test d'évaluation du répertoire des comportements interpersonnels ou Terci, dont une copie se retrouve à l'appendice A, permet de l'opérationnaliser. La personnalité d'un individu peut se définir à partir de son répertoire de comportements. Les comportements d'une personne, eux, dépendent en bonne partie de sa perception de la situation d'interaction. Le Terci rejoint ces deux dimensions de personnalité et de perception.

Il aide en effet l'individu à préciser le mode d'adaptation interpersonnel qu'il s'attribue à lui-même. Selon Hould (1979), cette représentation par lui-même du répertoire des comportements interpersonnels dont il dispose

et de ceux qu'il perçoit chez d'autres individus de son entourage immédiat, constitue un aspect important de sa personnalité. Comme le Terci se situe dans la même ligne de pensée, il est adopté pour mesurer la dominance du sujet. Il présente aussi l'avantage de pouvoir s'administrer à des groupes et sa correction se fait de façon mécanographique. Il permet, de ce fait, une économie de temps et d'énergie appréciable. En raison de toutes les caractéristiques mentionnées, le Terci se révèle plus approprié que tout autre instrument pour cette étape de la recherche.

Le Terci s'appuie sur la classification des comportements interpersonnels proposée par Leary (1957). Il consiste à décrire quatre personnages, soit le sujet lui-même, son partenaire, son père et sa mère. Pour les besoins de la présente étude, la description de la personne elle-même, c'est-à-dire la première partie du questionnaire, s'avère la seule nécessaire.

Le Terci aide un individu à déterminer le répertoire de comportements interpersonnels qu'il s'attribue à lui-même. Ce répertoire se ramène sur deux axes principaux, l'axe de la dominance et celui de l'affiliation. Par ses réponses au test, une personne obtient un score sur chacun de ces deux axes.

L'axe de dominance comprend la dimension de domination qui regroupe les comportements de compétition, d'exploitation et d'organisation. Il inclut aussi celle de soumission qui renferme les comportements d'effacement, de dépréciation de soi et de docilité. Un score élevé sur la domination signifie l'acquiescement du sujet à des items comme: "se sent supérieur(e) à la plupart des gens", "a l'habitude d'exagérer ses mérites, de se vanter", "veut toujours avoir raison", "abuse de son pouvoir et de son autorité". Un score élevé sur la soumission résulte de la réponse affirmative du sujet à des items comme: "dit souvent du mal de soi, se déprécie face aux gens", "se sent toujours inférieur(e) et honteux(se) devant autrui", "accepte trop de concessions ou de compromis", "se fie à n'importe qui, naïf(ve)". Un score moyen sur la domination ou sur la soumission dépend de l'acquiescement du sujet à des items comme: "se fait respecter par les gens", "prend parfois de bonnes décisions", "capable de céder et d'obéir", "se montre reconnaissant(e) pour les services qu'on lui rend". Des scores élevés sur l'une ou l'autre dimension traduisent une rigidité des comportements interpersonnels. Des scores faibles reflètent, pour leur part, la flexibilité de tels comportements.

Le Terci présente les qualités psychométriques suivantes. En ce qui concerne sa fidélité, elle implique la

stabilité temporelle des résultats. A cet effet, le score de dominance du Terci obtient des corrélations test-retest de 0,88 pour un intervalle de deux semaines, et de 0,81 pour un intervalle de trois mois.

La validité de construit du rationnel et de la mesure du Terci se démontre à l'aide de trois études. La principale concerne la vérification de l'organisation circumplexe du test. La circumplexité se définit par la possibilité de regrouper l'ensemble des comportements interpersonnels en huit catégories selon un arrangement circulaire. La validité de construit de cette étude s'établit à 0,76. Hould (1979) présente de façon complète les autres études relatives à cette mesure.

La présente étude se limite à l'axe de dominance en raison de l'ampleur que susciterait l'utilisation de l'autre axe. Pour la même raison, cette recherche ne concerne que les couples symétriques, c'est-à-dire ceux formés d'individus semblables sur l'aspect étudié. Cette similitude porte sur le rôle que chacun des membres du couple s'attribue concernant son fonctionnement interpersonnel, tel que fourni par le Terci.

Choix des sujets

Cette étude concerne trois groupes de couples:

les couples symétriques dominants, composés d'individus ayant tous deux un score de domination élevé, les couples symétriques soumis, formés de personnes montrant toutes deux un score de soumission élevé et les couples symétriques flexibles, comprenant des gens présentant tous deux un score faible sur l'une ou l'autre dimension, c'est-à-dire se situant près du point neutre sur l'axe de dominance. Dix couples de chaque groupe constituent les sujets de la recherche.

Au total, 525 étudiants, âgés de 17 à 21 ans, de niveau collégial, répondent au Terci, par groupe de 20 à 30. Ces étudiants appartiennent à des concentrations d'étude diverses. La possibilité de recourir à un nombre élevé de personnes en peu de temps explique en partie la décision de faire appel à des étudiants.

L'âge des sujets constitue aussi un point important à considérer. Le choix de l'âge favorisé se base sur le fait qu'il concerne une période de la vie habituellement plus sujette à la stabilité, en comparaison de l'enfance ou de l'adolescence, par exemple. Le processus de croissance se poursuit évidemment tout au long de la vie d'un individu. L'âge des sujets doit aussi leur permettre de bien comprendre la tâche à accomplir. Les sujets doivent présenter des scores se situant près du point neutre sur l'axe d'affiliation afin

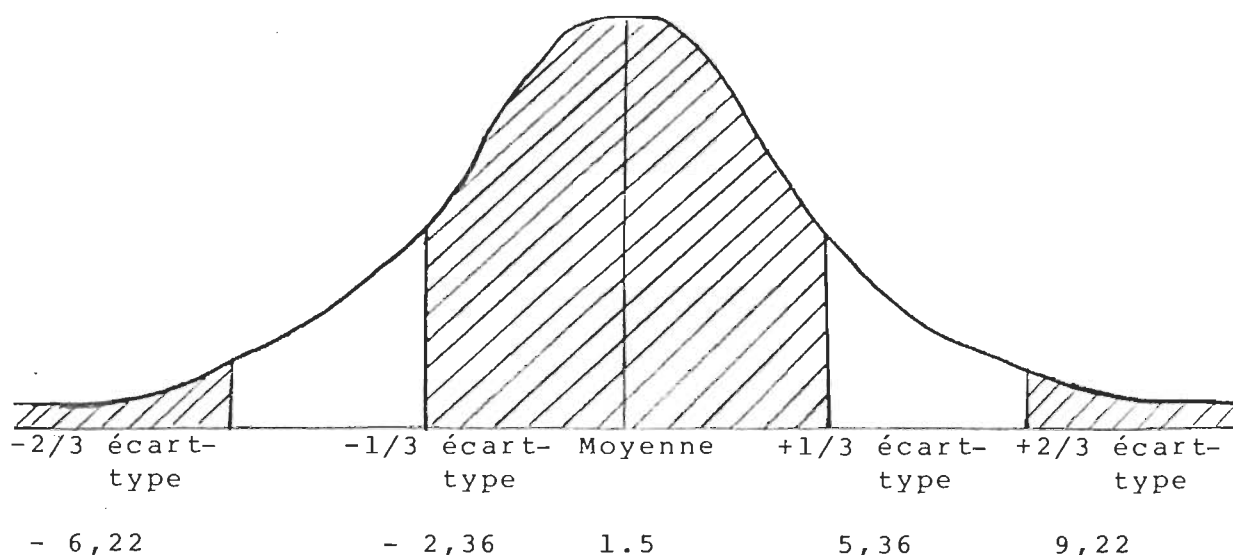


Figure 1: Illustration des points de coupure déterminant chez les garçons leur appartenance à un des groupes de couples.

d'écarter toutes possibilités de biais attribuables à ce facteur.

Des points de coupure précis déterminent l'appartenance à un des trois groupes sur la variable dominance. Les figures 1 et 2 illustrent cet énoncé. Les garçons ayant un score de dominance de - 2,36 à 5,36 et les filles de - 9,10 à - 0,26 constituent le groupe de couples symétriques flexibles. Ces nombres correspondent à l'espace allant de -1/3 d'écart-type à +1/3 d'écart-type de la moyenne. Les résultats supérieurs à 9,22 pour les garçons et 4,15 pour les filles appartiennent aux personnes composant les couples symétriques dominants. Ils se situent à +2/3 d'écart-type, et plus,

de la moyenne. Enfin, les scores partant de -6,22 pour les garçons et -13,51 pour les filles, et au-dessus, dans la négative, représentent les membres des couples symétriques soumis. Ces données correspondent à la valeur de $-2/3$ d'écart-type de la moyenne. L'appendice B présente les scores de dominance et d'affiliation au Terci des membres de chacun des couples concernés.

Tous les sujets choisis participent ensuite, par couples, à l'expérimentation. Celle-ci consiste à une situation de coopération-conflit qui permet d'obtenir une mesure de coût de cette interaction.

Mesure du coût

Pré-expérimentations

Trois pré-expérimentations sont nécessaires afin de choisir l'instrument le plus apte à fournir une mesure de coût d'une interaction et de mettre au point l'utilisation de l'instrument adopté. Les pages suivantes présentent les trois épreuves mises à l'essai lors de la phase pré-expérimentale: le jeu du dilemme du prisonnier¹, le jeu du poulet² et le jeu de camionnage³. Elles expliquent brièvement en quoi

¹Traduction de "prisoner's dilemma game"

²Traduction de "chicken game"

³Traduction de "trucking game"

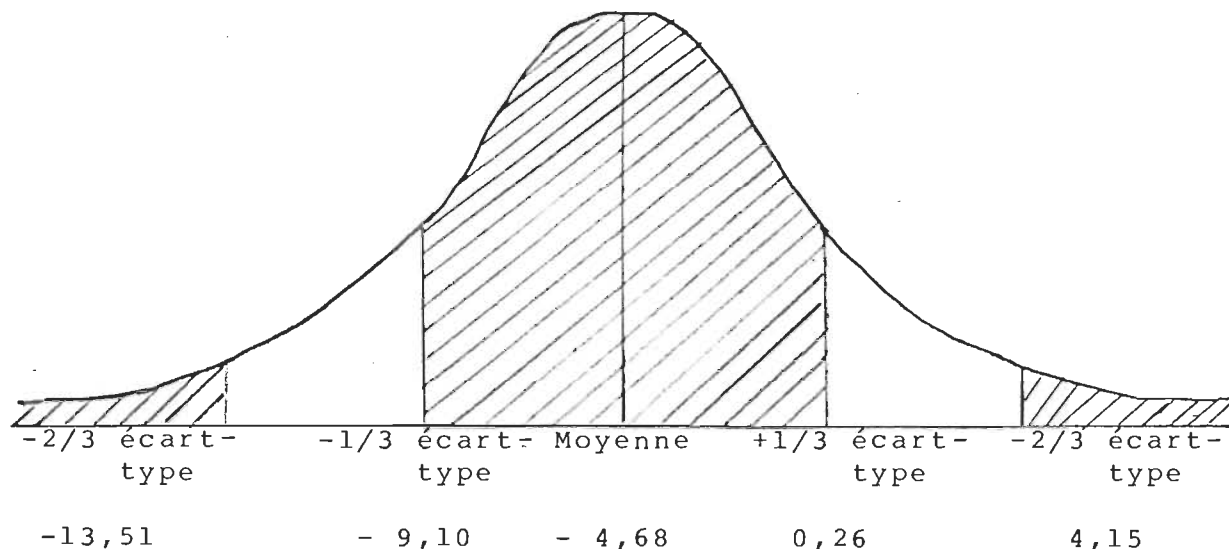


Figure 2: Illustration des points de coupure déterminant chez les filles leur appartenance à un des groupes de couples.

consiste chacun et quels motifs justifient le choix de l'un d'eux pour l'expérimentation. Enfin, elles décrivent en détail la situation expérimentale et exposent les raisons des nombreux choix faits tout au long de la démarche finale.

Des étudiants des deux sexes, de niveau secondaire IV et V, âgés de 16 et 17 ans, constituent les sujets des trois pré-expérimentations.

A. Première pré-expérimentation: jeu du dilemme du prisonnier

Le jeu expérimental le plus utilisé en recherche consiste au jeu du dilemme du prisonnier. Ce jeu se joue à deux personnes qui ont chacune une possibilité de deux choix.

Ces choix correspondent à une situation simulant un événement réel. Ils permettent d'obtenir des points ou de l'argent selon la nature des enjeux reliés au choix effectué. Dans ce jeu, certaines règles régissent la valeur des enjeux. Quatre lettres équivalent à la valeur de chaque enjeu: P, R, S, T. Le principe qui assure au jeu sa conformité est le suivant:

$$T \times R \times P \times S \text{ et } 2R \times (T + S) \times 2P^2$$

Chaque lettre correspond à la valeur d'un enjeu. La figure 3 illustre ce principe.

Chaque joueur doit choisir ses stratégies simultanément et sans savoir ce que l'autre fait. Aucun d'eux ne peut communiquer. La situation décrite par le jeu concerne l'arrestation de deux suspects pour un crime. Deux alternatives s'offrent aux joueurs: avouer le crime ou le nier. La consigne utilisée avec ce jeu apparaît à l'appendice C. L'impact créé par le choix de chaque joueur sur l'autre rend ce jeu particulièrement intéressant. Celui-ci se situe aussi dans le contexte d'interaction étudié dans cette recherche.

Tedeschi et ses collaborateurs (1973) considèrent que ce jeu constitue une interaction sociale ayant une analogie assez grande avec plusieurs situations du monde réel, impli-

quant des processus complexes tels la confiance et la suspicion. D'autre part, certains psychologues le considèrent comme une situation trop abstraite pour s'avérer d'une certaine utilité en vue d'apprendre quelque chose sur le comportement humain. Les résultats de la pré-expérimentation confirment quelque peu ce dernier point.

B. Deuxième pré-expérimentation: jeu du poulet

Le jeu du poulet appartient au même type que le précédent. La recherche l'utilise lui-aussi fréquemment. Sa principale différence avec le jeu du dilemme du prisonnier se situe au niveau de la valeur des enjeux alors que P est inférieur à S . La figure 4 reproduit la matrice illustrant ce principe.

La situation concrète décrite par ce jeu varie en comparaison avec le jeu du dilemme du prisonnier. Elle dépeint deux délinquants conduisant chacun une vieille automobile sur une autoroute, chacun d'eux allant vers l'autre avec deux des roues de l'automobile sur la ligne blanche du centre. Le premier à éviter la collision est considéré comme le "poulet" et perd la partie. Si, par contre, ni l'un ni l'autre ne dévie, les deux se heurtent et se tuent, mais leur honneur est sauf. La consigne employée pour ce jeu se retrouve à l'appendice C. Les résultats obtenus à l'essai de ce jeu

		Joueur A			
		n'avoue pas		avoue	
Joueur B	n'avoue pas	R	R	S	T
		1	- 1	10	- 0
avoue		T	S	P	P
		0	- 10	5	- 5

Figure 3: Matrice illustrant le jeu du dilemme du prisonnier. Les résultats correspondent à des années de prison. Tous les nombres sont des enjeux négatifs, ce qui explique pourquoi, selon la formule, 0, la valeur de T est supérieure à 10, celle de S.

ne s'avèrent pas très concluants quant à leur capacité de mesurer un coût d'interaction. Le recours à un autre instrument devient nécessaire.

C. Troisième pré-expérimentation: jeu de camionnage

Certains chercheurs du domaine social font des efforts pour trouver des jeux expérimentaux comportant une plus grande correspondance avec le monde réel. Par exemple, Deutsch et Krauss (1960,1962: voir Tedeschi et al. 1973)

imaginent un jeu de camionnage, très réaliste, dans lequel les deux participants tiennent le rôle de propriétaires de compagnies de transport. La dernière phase des pré-expérimentations utilise ce jeu.

Dans le jeu, les joueurs doivent transporter de la marchandise d'un point de départ à un point d'arrivée. A chaque essai, chacun reçoit un montant d'argent duquel sont soustraits les coûts de transport. Ces coûts varient selon le temps passé sur la route. Plus le trajet s'effectue rapidement, plus les profits augmentent. Deux routes permettent d'arriver à destination: une route courte qui présente l'avantage de gagner du temps, mais comporte tronçon où un seul camion à la fois peut passer et une route alternative, plus longue, qui requiert plus de temps mais n'a pas d'impasse. La figure 5 illustre le jeu.

A chaque essai, un joueur peut amasser des gains simplement en utilisant la route la plus courte, à une voie. Celui qui emprunte la route la plus longue encourt une perte d'argent. Si les deux joueurs tentent de faire du profit et prennent tous deux la route la plus courte, ils arrivent face à face et perdent tous deux de l'argent. La seule façon pour les deux joueurs de retirer des bénéfices consiste à coordonner leurs réponses au fil des essais et d'alterner dans l'utilisation de la voie la plus courte. Toute autre stratégie

		Joueur A			
		s'écarter		continuer	
Joueur B	s'écarter	R	R	S	T
	s'écarter	1	- 1	-10	- +10
Joueur B	continuer	T	S	P	P
	continuer	+10	- -10	-100	- -100

Figure 4: Matrice illustrant le jeu du poulet. Les résultats correspondent à des points ou à de l'argent.

constitue une tentative d'exploiter l'autre pour son profit personnel. Si les deux joueurs adoptent une telle attitude, les deux encourent des pertes. La consigne utilisée à la pré-expérimentation apparaît à l'appendice C. Pour ajouter un peu de caractère au jeu, un des joueurs, ou les deux, peuvent, au choix, utiliser une barrière pour empêcher l'autre d'utiliser la voie la plus courte. La pré-expérimentation ne comporte pas cette alternative afin de simplifier le jeu. Deutsch et Krauss (1962) utilisent ce jeu en fournissant à leurs sujets des cartes et un appareil de contrôle complexe pour diriger leurs camions et contrôler les barrières.

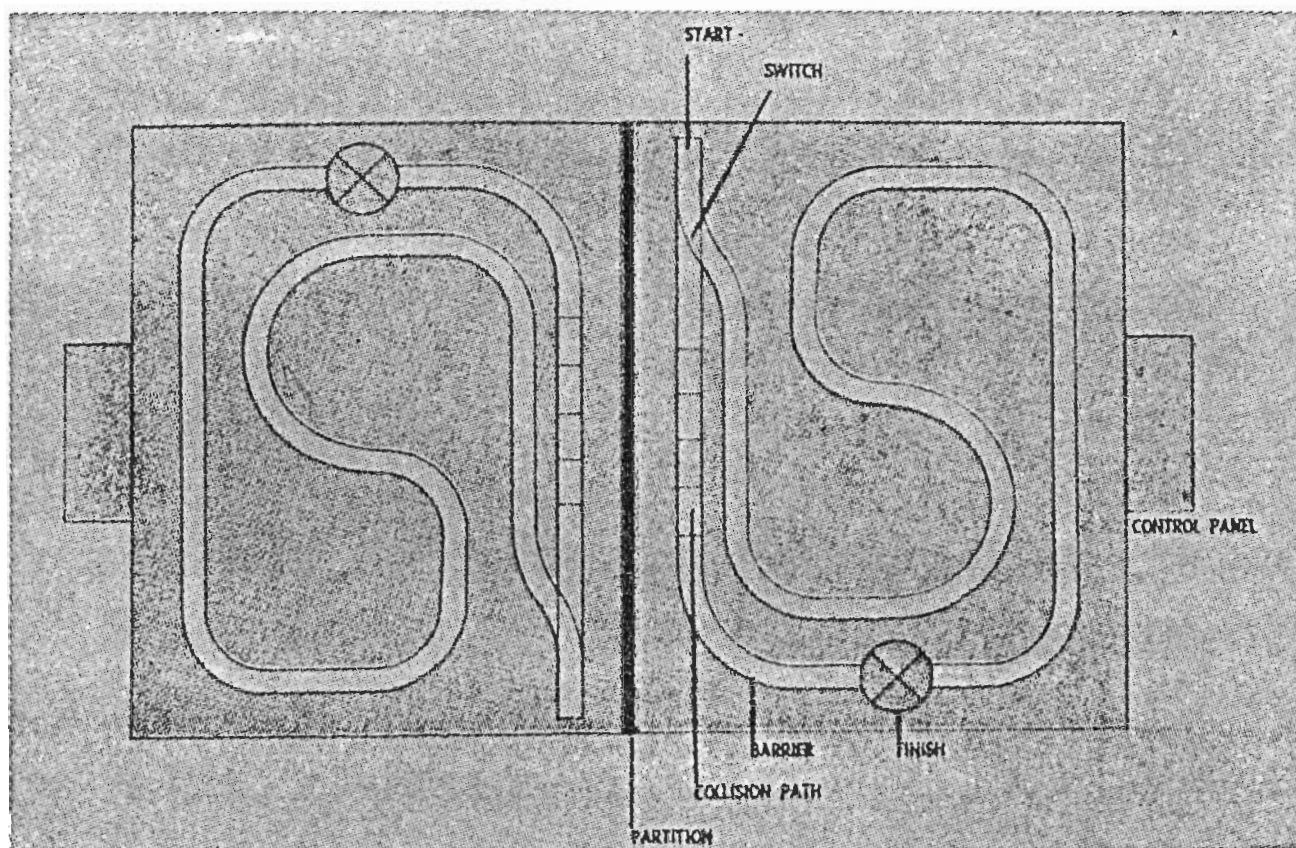


Figure 5: Diagramme du Jeu interpersonnel de Deutsch-Krauss.
(Ravich, 1969)

Cependant, l'utilisation d'un tel appareillage ne s'avère pas indispensable pour réaliser l'expérience. Gallo (1966a: voir Tedeschi et al., 1973) réduit les principaux mouvements à trois et donne à ses sujets une matrice représentant le jeu. La figure 6 reproduit ce schéma qui présente les mouvements importants: prendre la route la plus courte, adopter la route la plus longue, ou attendre au départ que l'autre joueur traverse la route la plus courte, puis s'engager. Chaque joueur reçoit ou donne de l'argent selon l'alternative choisie. Gallo remarque que l'utilisation d'une telle matrice permet des résultats assez semblables à ceux de la version originale du jeu. La pré-expérimentation recourt à cette option pour des raisons de simplification.

Lors de ces pré-expérimentations, plusieurs modifications s'effectuent en cours de route afin d'en arriver à la meilleure formule possible pour l'expérimentation. Ces changements portent en partie sur la composition des couples, la communication entre les joueurs, la variation des enjeux en valeur et en nature, le nombre d'essais, la possibilité de poser des question ou non, la façon de les poser, la manière de donner les instructions aux sujets et l'opportunité pour les joueurs de se voir avant la mise en situation ou non.

COMPAGNIE DE TRANSPORT BELISLE			
COMPAGNIE DE TRANSPORT BEAUSOLEIL			
	Raccourci	Attente	St-Jean
	Raccourci	Les deux atteignent leur destination. Choisissez de nouveau.	Les deux atteignent leur destination.
	Attente	Les deux atteignent leur destination.	Les deux camions attendent, puis repartent en même temps et se bloquent. Choisissez de nouveau.
	St-Paul	Les deux atteignent leur destination.	Les deux atteignent leur destination.

Destination de Beausoleil Cie	St-Paul	Départ de Beausoleil Cie
	Raccourci	
Départ de Belisle Cie	St-Jean	Destination de Belisle Cie

Figure 6: Matrice du jeu de camionnage utilisée lors de la pré-expérimentation.

Mesure du coût retenue

Suite à ces pré-expérimentations, l'instrument utilisé à la troisième, soit le jeu de camionnage, semble le plus intéressant pour cette recherche. Le travail de Robert A. Ravich (1969) constitue un des éléments importants considéré en vue du choix de l'instrument pour l'expérimentation. Ravich utilise ce jeu de façon très satisfaisante dans son travail de thérapeute conjugal. Il insiste sur le fait que :

"(...) l'unité dyadique est davantage que la somme des caractéristiques de ses membres mâle et femelle. C'est l'interaction dans la dyade maritale entre la paire époux-épouse que la thérapie conjugale cherche à modifier (...) il est presque impossible d'éviter les concepts et la terminologie de jeu quand on pense et qu'on écrit au sujet de l'interaction maritale et familiale" (p. 217).

Ravich (1969) cherche un instrument pouvant l'aider à une intervention conforme à sa conception de la question. Il prend connaissance de l'existence de jeux expérimentaux permettant l'étude de la prise de décision, du conflit et de la résolution de conflit. Il juge le jeu de la négociation à deux personnes¹, élaboré par Morton Deutsch et Robert M. Krauss (1964), le plus apte à répondre à ses besoins. Ce jeu équivaut

¹ Traduction de "two person bargaining game"

au jeu de camionnage quelque peu modifié. Ravich utilise un magnétophone avec le jeu pour enregistrer l'interaction verbale qui lui sert par la suite. Il donne à ce jeu le nom de jeu interpersonnel de Ravich, illustré à la figure 7. Deux ou trois jours après l'utilisation du jeu avec des couples, Ravich réalise une entrevue avec eux. Lors de ces entrevues, une forte proportion de couples font spontanément des analogies entre ce qui se passe pendant le jeu et plusieurs situations de conflit et de prise de décision dans leur vie de tous les jours. De tels faits permettent d'accorder une certaine valeur à cet instrument comme mesure du coût de l'interaction.

Ravich (1969) en déduit que:

(...) c'est un instrument pour évaluer la dyade en tant qu'unité et pour illustrer les caractéristiques de prise de décision et de résolution de conflit de cette unité, qui sont des aspects dynamiques importants de sa capacité à s'adapter à des différences internes et aux conditions de l'environnement (...) il ne donne des données objectives que sur la relation entre deux individus (p. 226).

Ravich mentionne aussi que l'instrument qu'il utilise, en comparaison avec d'autres situations de test, ne suscite pas d'anxiété. Il croit même qu'en raison de son caractère de nouveauté et de son allure de jeu, il tend plutôt à dimi-

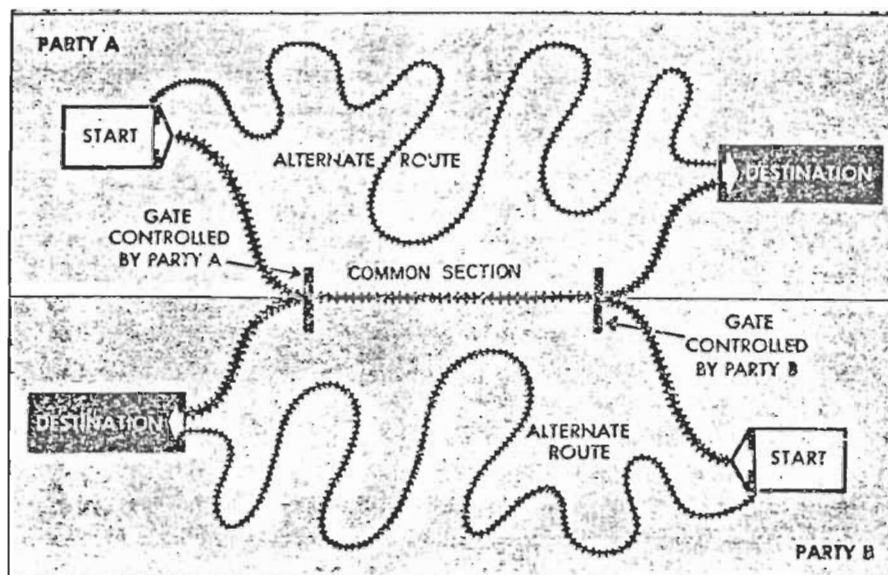


Figure 7: Diagramme du Jeu interpersonnel de Ravich. (Ravich, 1969)

nuer l'anxiété à la fois chez chaque membre du couple et entre les deux.

Le coût mesuré par le jeu dans cette expérience correspond ni plus ni moins à une mesure de l'efficacité et de la rentabilité du mode d'interaction adopté par les partenaires de la dyade. Le choix du jeu de camionnage pour mesurer le coût d'une relation repose sur l'assomption que le bien-être vécu dans une dyade s'associe aux avantages que procure l'interaction aux partenaires.

Pour vérifier le bien-fondé de cette assomption, les sujets, suite à l'expérience, répondent à un questionnaire sur

le plaisir et la satisfaction qu'ils ressentent de l'expérience. L'analyse des relations entre les gains obtenus lors du jeu de camionnage et les réponses des sujets au questionnaire permettra éventuellement de justifier l'utilisation du jeu de camionnage pour la mesure du coût de la relation.

Expérimentation

Tous les sujets requis pour l'expérimentation reçoivent un rendez-vous par téléphone, un couple de sujets à la fois. Chacun des membres du couple doit aller à un endroit différent de l'autre pour éviter de se rencontrer. De cet endroit, chacun, à tour de rôle, se rend à la salle d'expérimentation. Un paravent les sépare afin qu'ils ne puissent se voir en aucun moment. A leur arrivée respective au local, l'expérimentateur leur demande de garder le silence afin de préserver leur anonymat. Aucune forme de communication n'est autorisée tout au long de l'expérimentation.

Swingle (1966) démontre que le type de relation émotionnelle préexistant entre les sujets joue un rôle important au niveau du comportement des deux joueurs dans un jeu comme celui-ci. Deutsch et Krauss (1966), dans une étude utilisant le jeu de camionnage, démontrent que le fait que

les sujets puissent communiquer avant chaque essai n'a pas d'effet significatif sur les résultats, sauf si le contenu de la communication leur est précisé. Dans une autre expérience, Deutsch et Krauss (1966) démontrent que si la communication est permise seulement après le septième essai, cela améliore le comportement dans le jeu, même si le contenu du message reste libre. Dans une étude comportant 30 essais au jeu du dilemme du prisonnier, Terhune (1968) constate que la moyenne du niveau de coopération est trois fois plus élevée quand la communication est permise.

La consigne de l'expérimentation, présentée à l'appendice D, se donne sur magnétophone de la façon la plus claire et la plus neutre possible. Tous les sujets reçoivent ainsi les mêmes instructions. Ils entendent la consigne deux fois afin de bien comprendre la tâche demandée. Terhune (1968) souligne l'importance de donner les instructions de façon neutre en n'utilisant pas de termes suggérant la coopération, le conflit, la compétition ou autre semblable. Dean et Kerckhoff (1971) mentionnent aussi l'importance de donner les instructions de la façon la plus neutre possible.

A l'origine, le jeu de camionnage comporte l'utilisation possible d'une barrière devant la route la plus courte, par l'un des deux joueurs ou par les deux à la fois. Le

recours à cette barrière est considéré par Deutsch et Krauss (1962) comme l'usage de menace dans la situation de négociation. Kelley (1965) diffère d'opinion sur le sens de menace que donnent Deutsch et Krauss à l'emploi possible de barrières. Il dit que les barrières peuvent servir à faire passer des idées et des intentions diverses et que leur emploi laisse place à des interprétations différentes. Borah (1963) et Gallo (1966), comme Deutsch et Krauss, arrivent à la conclusion que l'usage de barrières influence les résultats dans le jeu de camionnage. Comme les autres conditions de leurs études varient, les comparaisons deviennent difficiles.

En raison du manque d'uniformité des résultats de ces recherches et aussi pour simplifier l'expérimentation, la présente étude ne comporte pas le recours possible aux barrières par les joueurs. De plus, Dölbear et Lave (1966), Knapp et Podell (1968) et Terhune (1968) démontrent que l'utilisation de menace dans un jeu de coopération-conflit à deux personnes, diminue les différences de comportement dues à la personnalité.

Afin de simplifier les opérations, l'expérimentation s'effectue par écrit sur une feuille de papier qui reproduit les voies que peuvent emprunter les joueurs. La figure 8 illustre ce tracé. Le nombre de carreaux constituant chacune des deux voies, 12 pour la voie la plus courte et 26 pour la

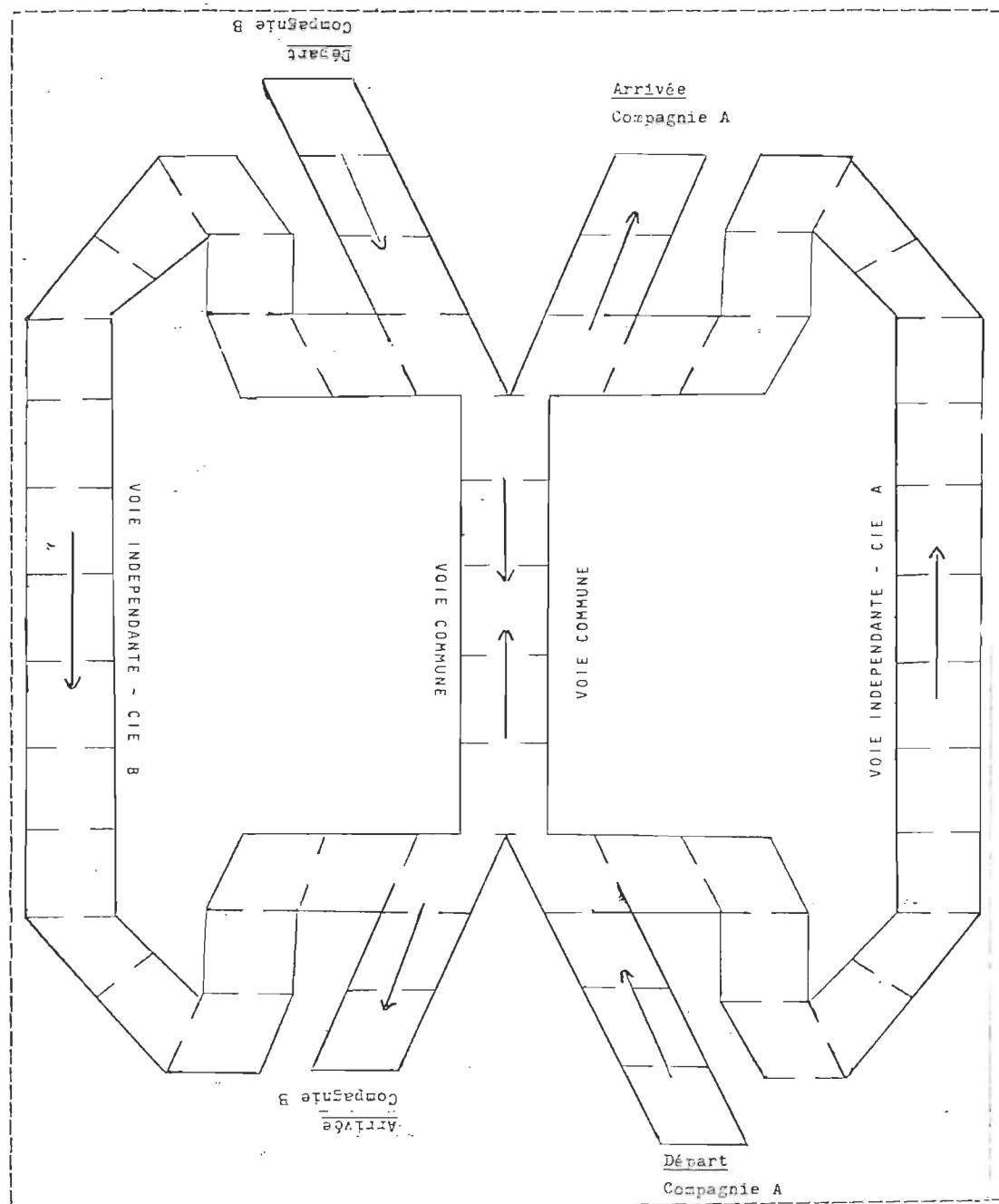


Figure 8: Tracé de l'expérimentation.

plus longue, est déterminé par l'expérimentateur. Ce choix se base à la fois sur le tracé utilisé par Deutsch et Krauss (1962) et par les mises au point faites lors de la pré-expérimentation. Il semble le plus apte à convenir aux objectifs de cette recherche.

Les différentes études consultées présentent des résultats souvent opposés quant à la nature de la récompense utilisée dans le jeu. La diversité et le nombre restreint d'expériences effectuées dans le domaine expliquent ce phénomène. Wrightsman (1966) démontre que la fréquence du comportement de confiance n'est pas très influencée par le fait de jouer pour une somme d'argent réelle, modérée ou imaginaire. Il confirme les conclusions de Evans (1964: voir Wrightsman, 1966) qui trouve avec le jeu du dilemme du prisonnier que le fait de jouer pour de petits gains, réels ou imaginaires, influe peu sur les résultats. Ici, l'enjeu utilisé consiste en de petites sommes d'argent tout comme dans les expériences de Deutsch et Krauss (1962) avec le jeu de camionnage. Les pré-expérimentations démontrent aussi que les sujets considèrent l'argent comme plus conforme à la réalité en comparaison avec des points. Les sujets sont avisés qu'ils ne peuvent cependant pas garder l'argent gagné durant l'expérience.

Le nombre d'essais effectués par chaque couple s'établit à 12. A la lumière des auteurs consultés et des pré-expé-

rimentations, ce nombre constitue un compromis intéressant. Il se veut assez élevé pour qu'une constante de comportement soit observée, s'il y a lieu, et ne risque pas d'entraîner un désintéressement de la part des personnes par une répétition exagérée. Les deux premiers essais permettent aux sujets de se familiariser avec le matériel et ne comptent pas dans les résultats. Les individus ne connaissent pas le nombre d'essais qu'ils doivent effectuer pendant l'expérimentation.

A la fin des essais, les sujets sont autorisés à se voir. L'expérimentateur fait alors une entrevue avec eux afin de recueillir leurs commentaires sur ce qu'ils viennent de vivre. Cette rencontre vise également à obtenir des données qualitatives visant à mieux comprendre les résultats enregistrés. Une copie du questionnaire d'entrevue apparaît à l'appendice E.

Chapitre III

Présentation des résultats

Les pages suivantes présentent les principaux résultats de cette étude. Elles rapportent les scores obtenus par chacun des trois groupes de couples au jeu de camionnage et analysent les résultats obtenus en fonction des hypothèses de recherche. Deux parties composent cette discussion des résultats. La première compare les couples symétriques dominants et les couples symétriques soumis et concerne la première hypothèse de la recherche qui prédit une égalité de coût entre ces deux groupes. La seconde partie confronte les résultats des couples flexibles à ceux des deux autres types de couple. Elle se rattache à la deuxième hypothèse qui prévoit un coût inférieur pour les couples flexibles.

L'utilisation d'un test t se révèle appropriée pour la vérification des hypothèses. Elle permet en effet la comparaison entre les coûts moyens obtenus par chaque groupe de couples. Le recours au test t se fonde sur le fait qu'il concerne la comparaison entre des moyennes de groupes indépendantes, c'est-à-dire non en corrélation.

Coût de domination et de soumission

Le groupe de couples symétriques dominants obtient un

coût moyen par essai de 4,549¹ (écart-type: 0,777) au jeu de camionnage alors que celui des couples symétriques soumis montre un coût moyen de 4,129 (écart-type: 0,574)². La valeur des écarts-types de chaque groupe étant assez semblable, la dispersion des scores à l'intérieur de chacun démontre une forte similitude. La différence du coût moyen entre les deux groupes se chiffre donc à 0,420 en faveur des couples symétriques dominants.

Cet écart révèle, de façon concrète, une difficulté à s'entendre un peu plus grande pour les membres de tels couples dans une situation de coopération-conflit. Et ce, même si le degré d'intensité de la domination égale celui de la soumission. Différents facteurs peuvent être mis en cause pour expliquer cette différence entre les deux groupes.

Malgré le fait que les consignes se donnent de la façon la plus neutre possible et ce, pour tous les couples concernés, la compréhension de ces consignes peut varier selon l'appartenance à l'un ou l'autre groupe de couples. Ainsi, un des objectifs visé par les consignes utilisées consiste à ne pas présenter le jeu expérimental comme une activité où les sujets ont à compétitionner l'un contre l'autre. Cependant,

¹La valeur des chiffres présentés est exprimée en dollars.

²Les résultats de chaque couple participant à l'expérimentation pour les dix essais du jeu figurent à l'appendice F.

la nature compétitive du jeu incite peut-être les individus des couples dominants à considérer leurs partenaires dans le jeu comme des personnes à vaincre. Une telle attitude, probablement moins présente chez les individus des couples soumis, peut facilement dégénérer en affrontement où l'importance de gagner entraîne des coûts plus importants.

Tous peuvent aussi avoir la même compréhension du jeu, soit celle d'obtenir un bon résultat individuel sans tenir compte des gains de l'autre joueur. Même à cela, la détermination, l'ambition, l'attrait de la réussite, facilement stimulés par une telle activité, peuvent se révéler plus forts chez les individus des couples dominants. La nature même de la personnalité dominante explique ce phénomène. Les conséquences d'une telle réaction se traduisent aussi par des coûts supérieurs. Donc, la nature du jeu, la perception des consignes et l'interaction de ces deux éléments avec le type de couples concernés peuvent, en partie, expliquer la différence observée au niveau du coût entre les deux groupes.

Un facteur d'un tout autre ordre peut jouer dans le même sens. Il s'agit de la façon dont les individus répondent au Terci, élément qui constitue la base de la sélection des sujets. Cet argument ne cherche pas à mettre en doute la valeur du Terci dont les qualités psychométriques ne font aucun doute. Il invite plutôt à se pencher sur le processus par

lequel un individu s'auto-perçoit ou se présente lui-même.

Un des aspects alors concerné consiste en la désirabilité sociale. Celle-ci peut amener un individu à se percevoir mieux qu'il n'est réellement afin de se faire mieux accepter par les autres. La construction du Terci vise cependant à ce que cette variable soit la même pour chacune des échelles du test, rendant presque impossible un biais en ce sens.

Dans la même veine, L'Ecuyer (1978) traitant du concept de soi, est d'avis qu'une partie du processus d'auto-perception se fait de façon inconsciente. Il précise que quelques mécanismes de défense ont pour effet de permettre à un individu de rendre certaines caractéristiques personnelles plus acceptables à ses propres yeux. Ceci se rattache évidemment aux valeurs culturelles, morales et sociales du milieu de vie de la personne concernée. Dans cette étude, la présence d'un tel biais demeure possible.

Aussi, le contexte dans lequel les personnes répondent au Terci peut influencer plus ou moins dans ce sens les réponses fournies. Par exemple, pour la présente étude, 525 individus ne remplissent que la partie "description de soi" du questionnaire et en plus, sans savoir ce que l'examineur fera des corrigés. Il peut en être autrement quand les sujets passent le test en couples en sachant que la description de

soi est par la suite confrontée avec celle qu'en donne leur partenaire. A ce moment, ils ont peut-être moins l'opportunité de se présenter de façon avantageuse.

Et comme dans le contexte actuel la notion de domination telle que déjà définie est généralement moins bien admise que celle de soumission, cet élément prend plus de poids encore. Ceci signifie que les sujets se présentant comme dominants le seraient à un niveau quelque peu supérieur à celui retenu par l'expérimentateur. Il en résulterait une intensité de domination plus grande que celle de soumission, contrairement à la considération initiale. La différence entre les deux groupes de couples au niveau des coûts obtenus s'expliquerait alors plus facilement.

En résumé, la nature compétitive du jeu, la perception des consignes, le type de couple d'appartenance, un biais possible dû à l'inconscient, le contexte de passation du Terci et l'interaction entre un ou plusieurs de ces éléments constituent autant de facteurs pouvant expliquer que le coût moyen des couples symétriques dominants dépasse celui des couples symétriques soumis au jeu de camionnage.

La valeur de t concernée par la comparaison entre le groupe de couples symétriques dominants et celui des couples symétriques soumis s'établit à 1,304. Ce nombre correspond

à un degré de liberté de 18 ($n-2$) pour une distribution unilatérale, l'hypothèse formulée ici consistant à l'hypothèse nulle. La différence de coût de 0,420 observée entre les deux groupes se révèle peu importante puisqu'elle n'atteint pas le seuil de signification fixé à 0,10. Ceci signifie qu'il y a plus que dix chances sur 100 que la différence soit attribuable au hasard. La première hypothèse prédisant une égalité de coût entre les deux groupes se trouve donc confirmée.

Coût de flexibilité et de symétrie

La seconde hypothèse de cette recherche se subdivise en deux parties. La première concerne la comparaison du coût entre les couples symétriques dominants et les couples flexibles. La seconde compare le coût moyen des couples symétriques soumis et celui des couples flexibles. Dans les deux cas, la prédiction favorise un coût moindre pour les couples flexibles.

En ce qui regarde la première partie de l'hypothèse, le coût moyen par essai des couples symétriques dominants s'élève à 4,549 (écart-type: 0,777) et celui des couples flexibles à 4,741 (écart-type: 0,711). La différence se chiffre à 0,192 en faveur des couples flexibles et traduit, contrairement aux attentes, une opposition un peu plus forte de la part des membres de ces couples dans une situation de coopération-conflit.

La valeur de t , correspondant à un degré de liberté de 18 ($n-2$) pour une distribution bilatérale, s'établit à 0,547. La différence observée n'atteint pas le seuil de signification fixé à 0,10, établissant qu'il y a plus de dix chances sur 100 qu'une telle différence soit due au hasard. Elle atteint cependant le seuil de 0,15, mais à ce niveau l'intérêt se trouve diminué. La première partie de la seconde hypothèse se trouve donc infirmée.

D'autre part, le groupe de couples symétriques soumis obtient un coût moyen par essai de 4,129 (écart-type: 0,574) contre 4,741 (écart-type: 0,711) pour les couples flexibles. La différence de coût s'élève à 0,612 à l'avantage des couples flexibles. Elle signifie une plus grande difficulté pour ces couples à bien fonctionner en situation de coopération-conflit. Une fois de plus, ce résultat va dans le sens contraire de la prédiction.

La valeur de t , correspondant ici aussi à un degré de liberté de 18 ($n-2$) pour une distribution bilatérale s'élève à 2,011. La différence entre les deux groupes atteint le seuil de signification fixé à 0,10 et même celui de 0,05. Cela reflète donc qu'il y a moins que cinq chances sur 100 que cette différence soit attribuable au hasard. Cependant, comme le coût le plus élevé appartient au groupe des couples flexibles, la deuxième partie de la seconde hypothèse se voit elle

aussi infirmée.

La seconde hypothèse compare le coût des couples flexibles à celui des deux autres types de couples. Ces derniers faisant l'objet de la première hypothèse, celle-ci se trouve en quelque sorte incluse dans la seconde. Pour cette raison, la discussion concernant chacune des deux parties de la seconde hypothèse se fera dans un seul temps. Les facteurs susceptibles d'expliquer le coût supérieur des couples flexibles demeurent les mêmes, peu importe si la comparaison concerne les couples symétriques dominants ou les couples symétriques soumis.

La théorie qui appuie la seconde hypothèse, et en particulier la nature de la notion de flexibilité, constitue un élément important à considérer qui peut expliquer en partie les résultats obtenus. Ce concept se définit en effet par l'existence d'un répertoire de comportements interpersonnels assez varié. Il signifie par le fait même une plus grande capacité d'adaptation dans les relations avec les autres individus. La souplesse qui caractérise la flexibilité permet donc une gamme plus étendue de mécanismes d'ajustement interpersonnel. Et de tels mécanismes sont davantage sollicités dans des situations de conflit ou de malentendu.

En examinant de près la situation expérimentale,

celle-ci comporte plusieurs éléments susceptibles d'amener les individus de couples flexibles à recourir à des mécanismes d'ajustement en vue d'un fonctionnement interpersonnel satisfaisant.

Au départ, les membres de chacun de ces couples flexibles ne se connaissent pas. Ils ne possèdent donc aucun élément d'information pouvant les aider à trouver rapidement un terrain d'entente, malgré leur bonne volonté d'y parvenir. Ce point existe aussi pour les autres types de couples chez qui il joue cependant beaucoup moins, leurs préoccupations quant à un ajustement souhaité n'étant pas aussi forte.

De plus, chez les couples flexibles les deux membres démontrant à peu près la même souplesse, il devient plus difficile à chacun de saisir rapidement la ligne de conduite de l'autre. En effet, ils ne manifestent pas cette rigidité permettant d'être facilement saisis dans leurs comportements interpersonnels. La notion de temps, dans une perspective de durée d'interaction, devient donc importante à ce moment. Pour des individus de type flexible, le temps requis pour apprendre à se connaître et de là, à prévoir les réactions du partenaire, s'avère possiblement plus long que pour les autres. En ce sens, le nombre de dix essais au jeu expérimental est peut-être trop court pour favoriser l'adaptation de l'un à l'autre. Un temps

d'expérimentation plus long favoriserait sûrement une diminution de coût chez les couples flexibles.

Lors des entrevues faites après l'expérimentation, les membres de couples flexibles, tout en avouant leurs intentions de s'entendre, soulignent leur mauvaise coordination à le faire, particulièrement dans les premiers essais. Le résultat conjoint ne devient plus heureux qu'au cours des derniers essais, le compromis visé étant enfin trouvé.

Ils soulèvent un autre aspect de la procédure qui, selon eux, nuit à leur coordination: l'impossibilité de communiquer verbalement. Cet aspect, volontairement choisi pour éliminer certains biais, peut certes occasionner des mésententes pendant un certain nombre d'essais. Le résultat se traduit une fois de plus par une augmentation du coût.

Les différents aspects contenus dans cette discussion des résultats permettent de faire un parallèle avec la réalité quotidienne vécue par des couples vivant ensemble depuis un certain temps. Les points soulevés reflètent une limite de la recherche qui ne fait pas appel à des couples déjà formés. Le contrôle de toutes les variables en présence, en fonction des objectifs de la recherche, exigerait beaucoup trop. Dans de telles conditions, les résultats pourraient être plus en accord avec les hypothèses formulées.

Les membres des couples flexibles constituent peut-être en réalité ceux pour qui une interaction s'avère la moins coûteuse. Les conditions dans lesquelles se déroulent l'interaction deviennent donc déterminantes sur le coût vécu par les individus en présence. Ces conditions regroupent la connaissance des sujets l'un pour l'autre, le type d'interaction concerné, la durée de la relation et les possibilités d'action à l'intérieur de l'échange.

En résumé, voici un court rappel des résultats obtenus. La première hypothèse prédisant une égalité de coût entre les couples symétriques dominants et les couples symétriques soumis au jeu de camionnage se voit confirmée. D'autre part, la seconde hypothèse prévoyant un coût inférieur des couples flexibles en comparaison de chacun des deux autres types de couples se trouve infirmée.

Chapitre IV

Résumé et conclusion

Résumé de la recherche

La présente étude appartient au vaste champ de la psychologie sociale et concerne plus particulièrement le phénomène de l'interaction dyadique. Elle porte sur la relation pouvant exister entre certaines caractéristiques de personnalité chez les membres de couples et le coût de l'interaction qu'elles entraînent. La domination et la soumission constituent les aspects de la personnalité étudiés, alors que la notion de coût s'évalue dans le cadre d'un jeu expérimental de coopération-conflit. Les pages suivantes résument les principales étapes de la démarche et présentent la conclusion de cette recherche.

Le chapitre premier contient la documentation sur laquelle se fonde cette étude. Il définit les principaux concepts concernés, tels que le répertoire de comportements, la personnalité, la complémentarité et la symétrie, la rigidité et la flexibilité, la domination et la soumission et le coût d'une interaction. Il traite aussi des jeux expérimentaux, outils pertinents pour mesurer un tel coût. Il présente enfin les principales recherches déjà existantes concernant la relation entre la personnalité et le comportement en situation de coopération-conflit.

Le deuxième chapitre décrit la méthodologie suivie. Il présente les deux hypothèses que cette étude se propose de vérifier. La première veut que des couples symétriques dominants et symétriques soumis, à intensité égale de domination et de soumission, obtiennent un coût semblable dans une situation de coopération-conflit. La seconde établit que, dans le même contexte, des couples flexibles interagissent de façon moins coûteuse que les deux autres types de couples.

Il explique l'opérationnalisation des principales variables, la dominance et le coût d'interaction. La mesure de la dominance, fournie par le Terci, comprend les dimensions de domination et de soumission dans un optique de rôle interpersonnel que s'attribuent les sujets. Le coût d'interaction, pour sa part, s'évalue à l'aide d'un jeu expérimental, le jeu de camionnage. Trois pré-expérimentations sont nécessaires au choix de cet instrument. Pour ce faire, le jeu du dilemme du prisonnier et le jeu du poulet sont aussi utilisés.

Ce deuxième chapitre traite aussi de la sélection des sujets requis pour la présente étude. Il expose enfin chaque étape de l'expérimentation et justifie toutes les décisions relatives à chacune.

Le troisième chapitre, pour sa part, présente les résultats obtenus qui confirment la première hypothèse mais

infirmement la seconde. Il dégage plusieurs facteurs susceptibles d'expliquer ces résultats, comme la nature du jeu expérimental, la perception des consignes par les sujets, le contexte de passation du Terci et la durée d'expérimentation.

Quant au présent chapitre, il comporte deux temps. Le premier trace les grandes lignes de cette recherche alors que le second présente quelques réflexions suite à l'ensemble de la démarche et dégage certains aspects positifs face à des études futures.

Conclusion

Au terme de cette démarche, voici le moment venu d'apporter quelques réflexions sur l'ensemble de la recherche. Au départ, tel que le mentionnent certains auteurs, dont Terhune (1970), toute étude impliquant le concept de personnalité comporte plusieurs difficultés. Celles-ci nécessitent de nombreux compromis qui peuvent influencer les résultats.

Au départ, le terme de personnalité se veut dynamique, c'est-à-dire changeant, donc déjà moins facile à cerner. De plus, le nombre d'études traitant de ce concept dans un contexte d'interaction s'avère plutôt limité. Ceci rend difficile la possibilité de profiter de l'expérience acquise dans le domaine.

La présente étude privilégie certains types de couples, le recrutement et la sélection des sujets nécessitant un temps énorme et surtout une très grande disponibilité de personnes.

Le fait de recourir à une situation d'interaction augmente aussi la difficulté en comparaison d'une étude sur des individus pris isolément. Par exemple, trouver un type d'interaction expérimental qui demeure très près de la réalité quotidienne s'avère difficile. Les alternatives possibles à ce niveau limitent le chercheur. Dans le même sens, dénicher un moyen permettant d'obtenir une mesure valable du coût de l'interaction constitue une tâche ardue. Tous ces points nécessitent la prise de plusieurs décisions en cours de route qui, tout en ayant un fondement théorique, précisent la portée de la recherche.

La présente étude, malgré les limites qu'elle comporte, permet d'ajouter aux connaissances entourant le phénomène de l'interaction dyadique, ou tout au moins de les nuancer. Les facteurs mentionnés au chapitre précédent comme pouvant influencer sur les résultats vont dans ce sens.

Cette étude possède aussi des éléments d'originalité en rapport avec la littérature consultée. Le fait de recourir à un test de présentation de soi pour évaluer certains types

de personnalité comme la domination et la soumission et ce, dans un contexte interactionnel, dévie de la voie traditionnelle. Aussi, l'utilisation du jeu de camionnage pour évaluer le coût d'une interaction entre des individus à la fois bien identifiés quant à leur rôle interpersonnel et ne se connaissant pas, aide à mieux saisir la portée d'un tel instrument. Le recours à ce jeu dans la perspective actuelle constitue aussi un aspect de nouveauté. En effet, jusqu'à maintenant, ce jeu s'utilisait soit avec des gens sans type de personnalité identifié au départ et n'ayant donc pas de point commun à ce niveau, soit avec des gens vivant en couple depuis plus ou moins longtemps. L'emploi de cet instrument, sous certaines conditions précises, contribue à en préciser l'utilité et les limites.

Les entrevues faites avec les sujets après l'expérimentation fournissent un supplément d'information en ce sens. Par exemple, les questions concernant le but visé dans le jeu, la perception de l'autre joueur et la comparaison du jeu avec la vie de tous les jours, ajoutent à la connaissance de l'instrument. Elles en permettent de ce fait un usage éventuel peut-être mieux adapté encore à la recherche. Ce point s'avère non négligeable compte-tenu de la restriction des études dans le domaine.

A un autre niveau, cette recherche présente aussi un

certain intérêt. La composition des couples et leur fonctionnement en tant que tels constituent des éléments d'actualité en recherche et où beaucoup reste à dire. La présente étude ne concerne que des couples symétriques, sur la seule variable de dominance et formés de gens pairés pour les objectifs de la recherche. Elle possède donc un caractère exploratoire et de ce fait, ouvre la voie pour des études subséquentes dans ce champ. Par exemple, les couples étudiés pourraient se composer d'individus de type différent, donc constituant une relation complémentaire. Des couples déjà formés et vivant ensemble depuis un certain temps s'avéreraient aussi des sujets intéressants. D'autres variables de personnalité pourraient aussi faire l'objet d'un approfondissement. L'imagination devrait permettre l'exploration de plusieurs nouvelles pistes.

Enfin, cette démarche, jointe à d'autres du même genre, pourrait éventuellement servir sur un plan plus clinique. Le Tercei demeure un outil très récent; le jeu de camionnage, utilisé seul, a aidé certains thérapeutes conjugaux. Peut-être l'usage conjoint de ces deux instruments se révélerait-il utile une fois mis au point, puisqu'il semble bien exister une relation étroite entre la personnalité d'un individu et son fonctionnement dans un couple.

Beaucoup reste à découvrir sur le phénomène de l'in-

teraction dyadique. Les chercheurs ont tout le loisir d'approfondir une question qui s'entoure encore de beaucoup de mystère.

Appendice A

Le Terci

Dans ce feuillet, vous trouverez une liste de comportements ou d'attitudes qui peuvent être utilisés pour décrire la manière d'agir ou de réagir de quelqu'un avec les gens.

Exemple: (1) - Se sacrifie pour ses amis (es)

(2) - Aime à montrer aux gens leur médiocrité

Cette liste vous est fournie pour vous aider à préciser successivement l'image que vous avez de vous-même, de votre partenaire, de votre père, puis de votre mère dans leurs relations avec les gens.

Prenez les item de cette liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante: "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude pourrait être utilisé pour décrire la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens:

Partie A: En ce qui me concerne moi-même?

Partie B: En ce qui concerne mon (a) partenaire?

Partie C: En ce qui concerne mon père?

Partie D: En ce qui concerne ma mère?

Pour répondre au test, vous utiliserez successivement les feuilles de réponses qui accompagnent cette liste d'item.

Une réponse "Oui" à l'item lu s'inscrira "O"

Une réponse "Non" à l'item lu s'inscrira "N"

Si vous ne pouvez pas répondre, inscrivez "N".

Lorsque, pour un item, vous pouvez répondre "Oui", inscrivez "O" dans la case qui correspond au numéro de l'item sur la feuille de réponses. Ensuite, posez-vous la même question pour l'item suivant.

Lorsque l'item ne correspond pas à l'opinion que vous avez de la façon d'agir ou de réagir de la personne que vous êtes en train de décrire, ou que vous hésitez à lui attribuer ce comportement, inscrivez "N" vis-à-vis le chiffre qui correspond au numéro de l'item. Ensuite, posez-vous la même question pour l'item suivant.

Lorsque vous avez terminé la description d'une personne, passez à la personne suivante. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses à ce test. Ce qui importe, c'est l'opinion personnelle que vous avez de vous-même, de votre partenaire, de votre père et de votre mère. Les résultats seront compilés par ordinateur et vous seront remis et expliqués individuellement.

Vous pouvez maintenant répondre au questionnaire. Au haut de chacune des feuilles de réponses, vous trouverez un résumé des principales instructions nécessaires pour répondre au test.

MERCI DE VOTRE COLLABORATION

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Première colonne sur votre feuille de réponses.

- 01 - Capable de céder et d'obéir
- 02 - Sensible à l'approbation d'autrui
- 03 - Un peu snob
- 04 - Réagit souvent avec violence
- 05 - Prend plaisir à s'occuper du bien-être des gens
- 06 - Dit souvent du mal de soi, se déprécie face aux gens
- 07 - Essaie de reconforter et d'encourager autrui
- 08 - Se méfie des conseils qu'on lui donne
- 09 - Se fait respecter par les gens
- 10 - Comprend autrui, tolérant(e)
- 11 - Souvent mal à l'aise avec les gens
- 12 - A une bonne opinion de soi-même
- 13 - Supporte mal de se faire mener
- 14 - Epreuve souvent des déceptions
- 15 - Se dévoue sans compter pour autrui, généreux(se)

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Deuxième colonne sur votre feuille de réponses.

- 16 - Prend parfois de bonnes décisions
- 17 - Aime à faire peur aux gens
- 18 - Se sent toujours inférieur(e) et honteux(se) devant autrui
- 19 - Peut ne pas avoir confiance en quelqu'un
- 20 - Capable d'exprimer sa haine ou sa souffrance
- 21 - A plus d'amis(es) que la moyenne des gens
- 22 - Epreuve rarement de la tendresse pour quelqu'un
- 23 - Persécuté(e) dans son milieu
- 24 - Change parfois d'idée pour faire plaisir à autrui
- 25 - Intolérant(e) pour les personnes qui se trompent
- 26 - S'oppose difficilement aux désirs d'autrui
- 27 - Epreuve de la haine pour la plupart des personnes de son entourage
- 28 - N'a pas confiance en soi
- 29 - Va au-devant des désirs d'autrui
- 30 - Si nécessaire, n'admet aucun compromis

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Quatrième colonne sur votre feuille de réponse.

- 46 - Partage les responsabilités et défend les intérêts de chacun
- 47 - A beaucoup de volonté et d'énergie
- 48 - Toujours aimable et gai(e)
- 49 - Aime la compétition
- 50 - Préfère se passer des conseils d'autrui
- 51 - Peut oublier les pires affronts
- 52 - A souvent besoin d'être aidé(e)
- 53 - Donne toujours son avis
- 54 - Se tracasse pour les troubles de n'importe qui
- 55 - Veut toujours avoir raison
- 56 - Se fie à n'importe qui, naïf(ve)
- 57 - Exige beaucoup d'autrui, difficile à satisfaire
- 58 - Incapable d'oublier le tort que les autres lui ont fait
- 59 - Peut critiquer ou s'opposer à une opinion qu'on ne partage pas
- 60 - Souvent exploité(e) par les gens

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante: "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?" Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre "O" dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre "N".

S.V.P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Cinquième colonne sur votre feuille de réponse.

- 01 - Susceptible et facilement blessé (e)
- 02 - Exerce un contrôle sur les gens et les choses qui l'entourent
- 03 - Abuse de son pouvoir et de son autorité
- 04 - Capable d'accepter ses torts
- 05 - A l'habitude d'exagérer ses mérites, de se vanter
- 06 - Peut s'exprimer sans détours
- 07 - Se sent souvent impuissant (e) et incompetent (e)
- 08 - Cherche à se faire obéir
- 09 - Admet difficilement la contradiction
- 10 - Evite les conflits si possible
- 11 - Sûr (e) de soi
- 12 - Tient à plaire aux gens
- 13 - Fait passer son plaisir et ses intérêts personnels avant tout
- 14 - Se confie trop facilement
- 15 - Planifie ses activités

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante: "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?" Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre "O" dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre "N".

S.V.P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Sixième colonne sur votre feuille de réponse.

- 16 - Accepte trop de concessions ou de compromis
- 17 - N'hésite pas à confier son sort au bon vouloir d'une personne qu'on admire
- 18 - Toujours de bonne humeur
- 19 - Se justifie souvent
- 20 - Epreuve souvent de l'angoisse et de l'anxiété
- 21 - Reste à l'écart, effacé (e)
- 22 - Donne aux gens des conseils raisonnables
- 23 - Dur (e), mais honnête
- 24 - Prend plaisir à se moquer des gens
- 25 - Fier (e)
- 26 - Habituellement soumis (e)
- 27 - Toujours prêt (e) à aider, disponible
- 28 - Peut montrer de l'amitié

Appendice B

Scores de dominance et d'af-
iliation des sujets au Terce

Tableau 1

Résultats au Terci des scores de dominance
et d'affiliation de chacun des sujets
composant les dix couples
symétriques dominants

Couple	Score dominance (garçon)	Score affiliation (garçon)	Score dominance (fille)	Score affiliation (fille)
1	17,674	-1,691	23,070	3,957
2	9,665	1,809	6,798	4,755
3	15,229	3,527	14,892	5,369
4	12,869	2,791	11,098	6,904
5	16,747	-0,524	16,494	2,361
6	15,820	-0,463	14,471	2,607
7	23,661	3,405	15,061	7,088
8	17,337	0,274	28,719	3,527
9	11,688	3,405	9,075	6,044
10	14,892	3,159	10,424	6,658
Moyenne	15,558	1,569	15,010	4,927

Tableau 2

Résultats au Terci des scores de dominance
et d'affiliation de chacun des sujets
composant les dix couples
symétriques soumis

Couple	Score dominance (garçon)	Score affiliation (garçon)	Score dominance (fille)	Score affiliation (fille)
1	-19,592	1,256	-44,885	4,203
2	-16,556	-0,708	-22,121	3,466
3	-14,364	-1,445	-32,323	2,300
4	- 7,872	0,090	-26,505	4,203
5	-23,470	-1,813	-21,615	7,518
6	-30,468	4,632	-21,447	7,027
7	- 7,029	2,668	-19,170	5,369
8	- 6,523	-1,507	-21,025	2,054
9	-12,170	1,502	-23,301	5,799
10	- 6,776	3,834	-20,856	6,965
Moyenne	14,482	0,851	-25,325	4,890

Tableau 3

Résultats au Terci des scores de dominance
et d'affiliation de chacun des sujets
composant les dix couples flexibles

Couple	Score dominance (garçon)	Score affiliation (garçon)	Score dominance (fille)	Score affiliation (fille)
1	3,931	-1,261	-2,982	2,668
2	3,088	-1,015	-3,404	3,098
3	0,053	-1,629	-6,945	2,852
4	-0,537	1,010	-6,608	5,185
5	-1,127	4,141	-8,294	6,536
6	1,313	-0,708	-4,668	5,860
7	-2,055	4,080	-8,378	6,843
8	4,859	0,397	-2,561	2,975
9	4,690	0,519	-3,657	5,001
10	-0,200	1,256	-5,933	3,587
Moyenne	1,402	0,679	-5,343	4,461

Appendice C

Consignes et matrices utilisées
lors des pré-expérimentations

Consigne du jeu du dilemme du prisonnier utilisée
lors de la pré-expérimentation

Ceci est une expérience de processus de décision conjointe. Sur chaque essai, vous devez faire un choix entre C_1 et D_1 . L'autre personne choisit entre C_2 et D_2 .

Chacun de vous pourra gagner des points et ce que vous gagnerez dépendra de ce que vous choisirez et de ce que l'autre personne choisira.

Ainsi, si vous choisissez C_1 et que l'autre personne choisit C_2 , vous recevrez 12 points et l'autre personne 12 points.

Si vous choisissez C_1 et que l'autre personne choisit D_2 , vous recevrez zéro point et l'autre personne 20 points.

Si vous choisissez D_1 et que l'autre personne choisit C_2 , vous recevrez 20 points et l'autre personne zéro point.

Si vous choisissez D_1 et que l'autre personne choisit D_2 , vous recevrez quatre points et l'autre personne quatre points.

Les points sont indiqués sur la matrice ci-après; le premier nombre indiquant vos propres points et le deuxième, les points de l'autre personne.

Votre but est d'obtenir le plus de points possible.

	C_2	D_2
C_1	12 - 12	0 - 20
D_1	20 - 0	4 - 4

Consigne du jeu du poulet utilisée
lors de la pré-expérimentation

Ceci est une expérience de processus de décision conjointe. Sur chaque essai, vous devez faire un choix entre C_1 et D_1 . L'autre personne choisit entre C_2 et D_2 .

Chacun de vous pourra gagner des points et ce que vous gagnerez dépendra de ce que vous choisirez et de ce que l'autre personne choisira.

Ainsi, si vous choisissez C_1 et que l'autre personne choisit C_2 , vous recevrez 12 points et l'autre personne 12 points.

Si vous choisissez C_1 et que l'autre personne choisit D_2 , vous recevrez quatre points et l'autre personne 20 points.

Si vous choisissez D_1 et que l'autre personne choisit C_2 , vous recevrez 20 points et l'autre personne quatre points.

Si vous choisissez D_1 et que l'autre personne choisit D_2 , vous recevrez zéro point et l'autre personne zéro point.

Les points sont indiqués sur la matrice ci-après; le premier nombre indiquant vos propres points et le deuxième, les points de l'autre personne.

Votre but est d'obtenir le plus de points possible.

	C ₂	D ₂
C ₁	12 - 12	4 - 20
D ₁	20 - 4	0 - 0

Consigne du jeu de camionnage utilisée
lors de la pré-expérimentation

Vous avez en main la matrice illustrant les alternatives qui vous sont offertes. Dépendamment du choix que vous faites, les conséquences varient.

Si, au premier choix, un joueur prend le raccourci et l'autre joueur attend, le premier reçoit 0,25¢ et l'autre 0,10¢.

Si, au premier choix, l'un ou l'autre des joueurs prend la route la plus longue, il paie 0,20¢.

Si, au premier choix, les deux joueurs prennent le raccourci, chacun fait un deuxième choix. Si le même choix est refait, chacun paie 0,10¢ et fait un autre choix. Ceci peut se répéter jusqu'à six choix. A la sixième reprise, chacun paie 0,25¢. Par contre, si le deuxième choix est l'attente, le joueur paie 0,10¢, et s'il consiste à la route la plus longue, il paie 0,25¢.

Pour chacun des essais, les alternatives possibles et leurs conséquences demeurent les mêmes.

Appendice D

Consigne utilisée lors
de l'expérimentation

Consigne du jeu de camionnage utilisée
lors de l'expérimentation

Imaginez que chacun de vous conduit un camion de marchandises. Le schéma qui vous a été remis vous montre vos points de départ et de destination respectifs. Vous pouvez remarquer que deux routes s'offrent à chacun de vous, une voie indépendante et plus longue, constituée de 26 carreaux et une voie centrale comprenant 12 carreaux dont cinq constituent une section commune aux deux joueurs. Cependant, cette section commune est très étroite de sorte qu'un seul camion peut passer à la fois. Vos deux camions partiront en même temps de leur point de départ respectif et leurs mouvements seront déterminés par un appel de nombres successifs (1,2,3 etc.) donnés par l'expérimentateur, tel qu'à chaque nombre appelé, vous pouvez soit avancer d'un carreau, soit reculer d'un carreau, soit demeurer dans le même carreau. Pour bien indiquer la position de votre camion, numérotez directement dans le carreau le nombre appelé.

Vous ne connaîtrez pas la position du camion de l'autre joueur sauf lorsque vous vous rencontrerez dans la voie commune et que vos camions ne pourront plus avancer à cause de la position de l'autre joueur qui se trouvera alors face à face avec vous, soit dans le carreau voisin. A ce moment précis, vous entendrez une sonnerie vous indiquant que vous ne pouvez plus

avancer et ceci, tant qu'il n'y aura pas au moins un carreau de libre entre vous deux.

Votre compagnie vous paie d'avance la somme de trois dollars pour votre voyage. Cependant, vous devez vous-mêmes payer votre essence à la compagnie pétrolière multinationale Gulf au taux fixe de 0,10¢ par mouvement. Ainsi, à chacun des mouvements que vous ferez, chacun de vous devra payer immédiatement 0,10¢ dans le contenant destiné à la compagnie Gulf, lequel se trouve devant vous. Donc, moins vous faites de mouvements pour arriver à destination, plus votre voyage est payant.

Votre but est de faire le plus d'argent possible sans tenir compte de ce que gagne l'autre joueur. Vous comprendrez que nous n'avons pas les moyens de vous remettre l'argent que vous gagnerez; cependant, nous vous demandons de bien vouloir jouer comme si vous gagniez vraiment cet argent. Aussi, toute forme de communication vous est interdite pendant le déroulement du jeu. Je vous répète que votre but est de faire le plus d'argent possible avec votre camion, sans tenir compte de ce que gagne l'autre joueur.

Appendice E

Questionnaire de l'entrevue
post-expérimentation

Questionnaire de l'entrevue
post-expérimentation

1. Comment avez-vous trouvé l'expérience: très ennuyeuse, ennuyeuse, passable, intéressante, très intéressante?
2. Est-ce que les instructions données étaient assez claires?
3. Quel(s) but(s) visiez-vous avec la stratégie que vous avez adoptée?
4. Quels sont vos sentiments envers votre partenaire après avoir joué avec lui(elle)? Qu'est-ce que vous pensez de lui(elle)?
5. Comment définiriez-vous l'interaction entre vous et votre partenaire?
6. Etant donné cette première expérience avec cette personne, comment verriez-vous une relation quotidienne avec ce type de personne?
7. Votre comportement au cours du jeu ressemble-t-il à votre comportement habituel dans la vie de tous les jours?
8. Comment pensez-vous que fonctionnerait un couple qui se comporterait de la même façon que vous l'avez fait durant le jeu?

Appendice F

Résultats de chacun des couples
au jeu de camionnage

Tableau 1
 Résultats des coûts obtenus par les dix
 couples symétriques dominants au
 jeu de camionnage

Couple	Résultat pour dix essais	Résultat moyen par essai
1	43,90	4,39
2	57,80	5,78
3	56,50	5,65
4	34,70	3,47
5	44,40	4,44
6	38,10	3,81
7	49,60	4,96
8	34,20	3,42
9	48,40	4,84
10	47,30	4,73
Moyenne	45,49	4,549
Ecart-type	7,77	0,777

Tableau 2
 Résultats des coûts obtenus par les dix
 couples symétriques soumis au
 jeu de camionnage

Couple	Résultat pour dix essais	Résultat moyen par essai
1	38,00	3,80
2	51,10	5,11
3	37,90	3,79
4	34,40	3,44
5	41,90	4,19
6	47,30	4,73
7	47,50	4,75
8	34,10	3,41
9	44,50	4,45
10	36,20	3,62
Moyenne	41,29	4,129
Ecart-type	5,74	0,574

Tableau 3
 Résultats des coûts obtenus par les dix
 couples flexibles au jeu
 de camionnage

Couple	Résultat pour dix essais	Résultat moyen par essai
1	46,00	4,60
2	52,50	5,25
3	46,10	4,61
4	37,50	3,75
5	37,90	3,79
6	41,40	4,14
7	50,40	5,04
8	60,00	6,00
9	56,40	5,64
10	45,90	4,59
Moyenne	47,41	4,741
Ecart-type	7,11	0,711

Remerciements

L'auteur désire exprimer sa reconnaissance à son directeur de thèse, monsieur Richard Hould, D.Ps., pour sa grande disponibilité et la pertinence de ses conseils tout au long de la présente démarche.

Références

- BERNE, E. (1964). Games people play. New York: Grove.
- BORAH, L.A., Jr. (1963). The effects of threat in bargaining. Journal of abnormal and social psychology, 66, 37-44.
- CARSON, R.C. (1969). Interaction concepts of personality. Chicago: Aldine.
- DEAN, F.D., KERCKOFF, A.C. (1971). Personality and perception in husband-wife conflicts. Journal of marriage and the family, 33, 351-359.
- DEUTSCH, M., KRAUSS, R.M. (1962). Studies of interpersonal bargaining. Journal of conflict resolution, 6, 52-76.
- DEUTSCH, M., KRAUSS, R.M. (1964). Studies of interpersonal bargaining, in M. Shubik: Game theory and related approaches to social behavior (pp. 324-337). New York: Wiley.
- DEUTSCH, M., KRAUSS, R.M. (1966). Communication in interpersonal bargaining. Journal of personality and social psychology, 4, No. 5, 572-577.
- DOLBEAR, R.T., Jr., LAVE, L.B. (1966). Risk orientation as a predictor in the prisoner's dilemma. Journal of conflict resolution, 10, 506-515.
- GALLO, P.S. (1966). Effects of increased incentives upon the use of threat in bargaining. Journal of personality and social psychology, 4, No. 1, 14-20.
- HOMANS, G.C. (1974). Social behavior, its elementary form (2e ed. rev.). Etats-Unis: Harcourt Brace Jovanovich.
- HOULD, R. (1979). Perception interpersonnelle et entente conjugale. Simulation d'un système. Thèse de doctorat inédite, Université de Montréal.
- KELLEY, H.H. (1965). Experimental studies of threats in interpersonal negotiations. Journal of conflict resolution, 9, No. 1, 79-105.

- KNAPP, W.M., PODELL, J.E. (1968). Mental patients, prisoners, and students with simulated partners in a mixed-motive game. Journal of conflict resolution, 12, 235-241.
- LEARY, T. (1957). Interpersonal diagnosis of personality. New York: Ronald.
- L'ECUYER, R. (1978). Le concept de soi. Paris: Presses Universitaires de France.
- RAVICH, R.A. (1969). The use of an interpersonal game-test in conjoint marital psychotherapy. American journal of psychotherapy, 23, 217-229.
- SWINGLE, P.G. (1966). Effects of the emotional relationship between protagonists in a two-person game. Journal of personality and social psychology, 3, 270-279.
- TEDESCHI, J.T., SCHLENKER, B.R., BONOMA, T.V. (1973). Conflict, power and games. Chicago: Aldine.
- TERHUNE, K.W. (1968). Motives, situation, and interpersonal conflict within prisoner's dilemma. Journal of personality and social psychology, 8, 1-24.
- TERHUNE, K.W. (1970). The effects of personality in cooperation and conflict, in P. Swingle: The structure of conflict (pp. 193-234).
- THIBAUT, J.W., KELLEY, H.H. (1959). The social psychology of groups. New York: Wiley.
- WATZLAWICK, P., BEAVIN, J.H., JACKSON, D.D. (1967). Une logique de la communication. Paris: Editions du Seuil, 1972.
- WRIGHTSMAN, L.S. (1966). Personality and attitudinal correlates of trusting and trustworthy behaviors in a two-person game. Journal of personality and social psychology, 3, 328-332.